Forbes.ro

Forbes România

THE HEART OF BUSINESS

LAURENȚIU ION
26 de ani
Digital Marketing Team Leader IBM

CLAUDIU BUTACU
28 de ani
Președinte Asociația Solar Decatlon București

30 SUB 30

ANA-MARIA UDRIȘTE
27 de ani
Fondator Avocatoo, Jurio

MATEI DIMA
29 de ani
Fondator BRomania, managing partner Global Entertainment

PAUL LUNGU
30 de ani
Senior Manager Audit KPMG

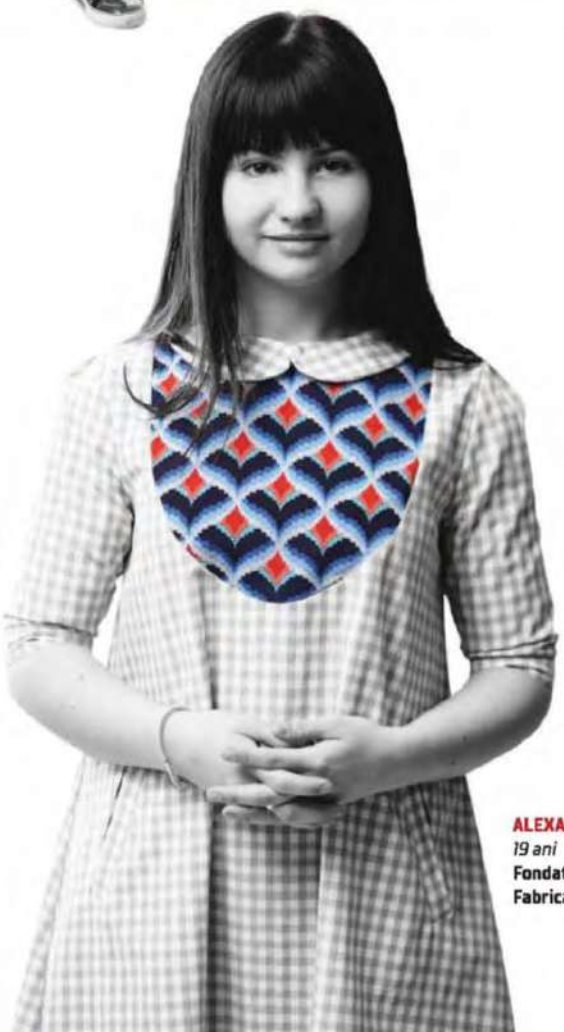
182
MAI 2017 14,9 LEI
04
5 948491 780986

ALEXANDRU DADOO
30 de ani
Fondator Maison Dadoo

SIMONA CRĂCIUN
24 de ani
Fondator Tort de bezea

30 SUB 30

LUCIAN BĂDILĂ
24 de ani
Cofondator și
Manager de franciză
5 to go



ALEXANDRA BUTMĂLAI
19 ani
Fondator
Fabrica de experimente

ANA CONSULEA
27 de ani
Fondator Zexe Braserie

DANIEL ILINCA
28 de ani
Managing Director
Cornerstone Technologies International

30 SUB 30

PAUL BADEA
27 de ani
CEO BADSI

DAN LAZĂR
23 de ani
Cofondator
Tennis Hero

Ofertă valabilă până la 31.05.2017 (cu posibilitate de prelungire), la achiziția unui abonament Vodafone RED începând cu 10 euro/lună. European (Uniunea Europeană și Islanda, Lichtenstein, Norvegia). Detalii pe www.vodafone.ro și în magazine.

ACUM ÎN EUROPA CA ACASĂ

Beneficiile naționale (traficul de internet pe mobil, minute și SMS) cuprinse în abonament se pot utiliza și în țările din Spațiul Economic

LAUREATO, STEEL CASE, 42 MM

GP
GIRARD-PERREGAUX

SWISS HAUTE HORLOGERIE SINCE 1791

There is no mystery about a Girard-Perregaux,

simply more than two centuries of craftsmanship and a perpetual commitment to perfection.

Calibre GP 1800
Hours, minutes,
centre seconds and date

GALT
orologerie elvetiana

CALEA DOROBANȚILOR 153
GEORGE ENESCU 5
THE GRAND AVENUE AT J.W.MARRIOTT
TEL: 021 318 91 70 • www.ceasuri.ro

Electric Intelligence by Mercedes-Benz.

Choose. Charge. Change. Modelele PLUG-IN HYBRID Mercedes-Benz. Finanțare asigurată de
Cu Mobilo beneficiați de până la 30 de ani de mobilitate garantată. www.mercedes-benz.ro/PIH

Mercedes Benz
The best or nothing.

S 500 e - Consum mixt de carburant (l/100 km) conform cu 80/1268/EEC: min. 2.8, max 2.8. Emisii dioxid de carbon (g/km): min. 65; max. 65.
GLE 500 e 4MATIC - Consum mixt de carburant (l/100 km) conform cu 80/1268/EEC: min. 3.3, max 3.7. Emisii dioxid de carbon (g/km): min. 78; max. 84.
C 350 e - Consum mixt de carburant (l/100 km) conform cu 80/1268/EEC: min. 2.1, max 2.4. Emisii dioxid de carbon (g/km): min. 48; max. 54.
Masina din imagine este cu titlu de prezentare.

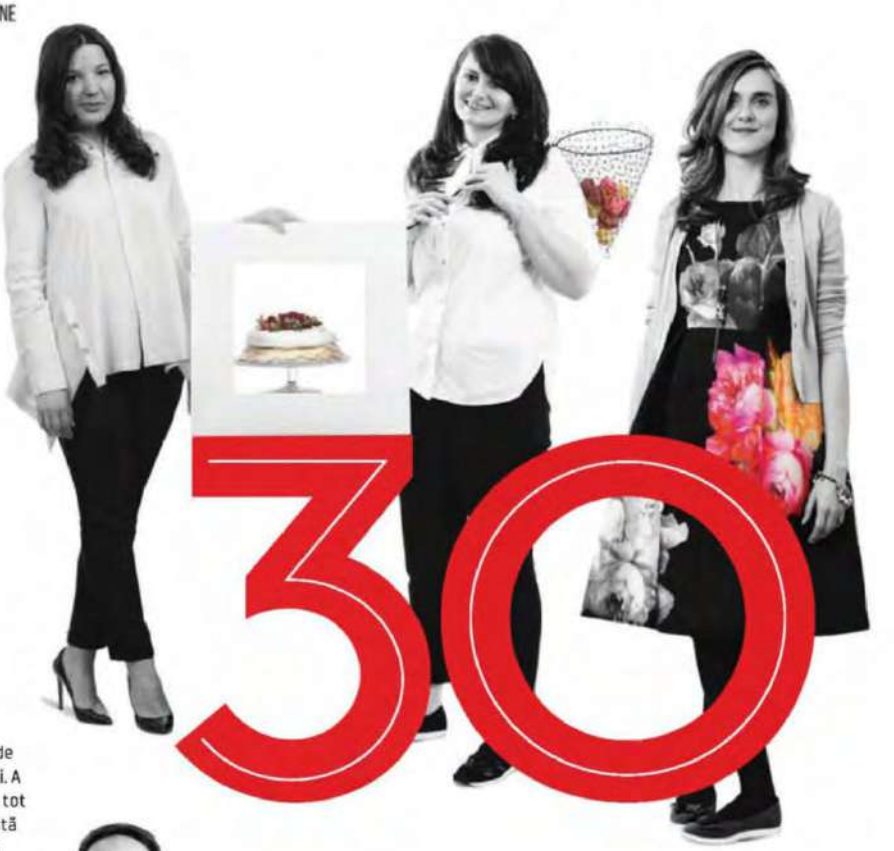
Mercedes-Benz Financial.

#switchtoEQ

#Forbes100

Forbes 100 DE ANI DE TRADIȚIE, 100 DE ANI DE VIZIUNE

CUPRINS
MAI 2017



SPECIAL

30 SUB 30

Pag. 90 Faceți cunoștință cu promoția 2017! Timp de cinci ani v-am prezentat câte 30 de tineri deosebiți. A venit vremea să dublăm miza. Convinși de numărul tot mai mare de propuneri, am decis să includem pe listă 30 de tineri pentru care tehnologia este principala competență sau obiect de activitate și alți 30, ale căror performanțe nu au de-a face cu tehnologia.

Foto copertă: Adi Stoicoviciu

LOBBY

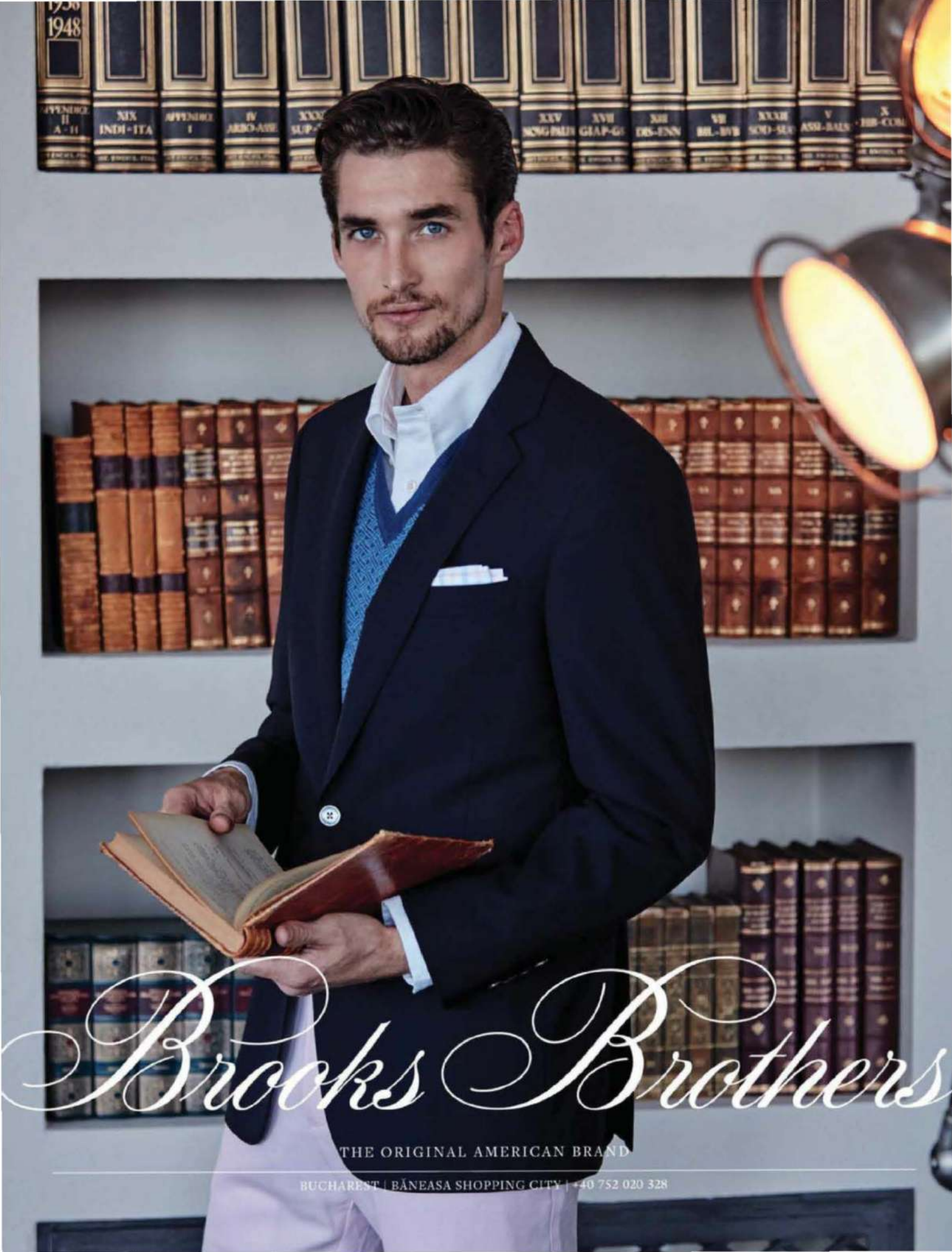
NOI VS. EI

Pag. 027 Digitalizarea va genera schimbări neurofiziologice la nivel uman, urmând să aibă un impact fiziologic, psihologic, social.

UP&DOWN

UNDE SUNT BANII?

Pag. 048 Peste 40 de miliarde de euro au intrat în România în ultimii zece ani din partea Uniunii Europene în cadrul celor două cadre financiare multianuale 2007-2013 și 2014-2020, conform statisticilor.


Brooks Brothers
THE ORIGINAL AMERICAN BRAND
BUCHAREST | BĂNEASA SHOPPING CITY | +40 752 020 328

#Forbes100

Forbes 100 DE ANI DE TRADIȚIE, 100 DE ANI DE VIZIUNE

CUPRINS
MAI 2017

CORE BUSINESS

A PATRA REVOLUȚIE

Pag. 056 Roboții vor înlocui activitățile repetitive, în timp ce angajații vor desfășura activități din ce în ce mai creative și mai sofisticate. Munca se reinventează.

CORE BUSINESS

UNDE SUNT INVESTITORII?

Pag. 062 România prezintă oportunități în real estate, însă tulburările politice, lipsa infrastructurii și impredictibilitatea fiscală sunt aspectele care frânează investițiile.

EXCLUSIV

MILIARDARII LUMII ÎN 2017

Pag. 132 La a 30-a aniversare a ghidului celor mai bogați oameni din lume, am identificat un număr record, de 2.043 de miliardari – în creștere de la 1.810, anul trecut.

STRĂZILE NU AU NEVOIE DE NUME CA SĂ FIE MEMORABILE.

NOUL MINI COUNTRYMAN ALL4.
ADAUGĂ-ȚI POVESTEA.

MINI

CORE BUSINESS

ÎNAPOI PENTRU VIITOR

Pag. 070 Ca să intuiești încotro se îndreaptă lumea, trebuie să privești cu atenție în urmă. O discuție despre istorie, umanitate, inteligență artificială și, mai ales, tehnologie.

BOOKMARK

CINE A FOST CONSTANTIN NOTTARA?

Pag. 182 În multe dintre dialogurile despre teatrul românesc apare numele întemeietorului teatrului românesc modern, Constantin I. Nottara.

Forbes
www.forbes.ro

REDACTOR-ŞEF
IONUȚ BONOIU
ionut.bonoiu@forbes.ro

SENIOR SALES MANAGER
BOGDAN ȘTEFĂNESCU
bogdan.stefanescu@forbes.ro
0744347080

SENIOR ART DIRECTOR
ANDREI MICHAILOV
andrei.michailov@forbes.ro

ART DIRECTOR
ALEXANDRU DANIEL NECULAI
alexandru.neculai@forbes.ro

SENIOR EDITOR
PETRE BARBU
petre.barbu@forbes.ro

REDACȚIE
ANDREI PANAIT
andrei.panait@forbes.ro
MIHAELA DALAR STANCA
mihaela.stanca@forbes.ro
ALINA BOTEZATU
alina.botezatu@forbes.ro
IRINA PANĂ
irina.pana@forbes.ro
ATENA ENEA
atena.enea@forbes.ro
GEORGIANA CIOFOAIA (ForbesLIFE)
georgiana.ciofoaia@forbes.ro

EDITOR FOTO
MARIUS DAN MICHAILOV
marius.michailov@forbes.ro

FOTOGRAFI
ANDRADA MIHĂILESCU
andrada.mihailescu@forbes.ro
MARIUS DAN MICHAILOV
marius.michailov@forbes.ro

bpublishing
the media company

GENERAL MANAGER
RALUCA MICHAILOV
raluca@bppublishing.ro

CREATIVE DIRECTOR
MARCEL POMIAN
marcel.pomian@forbes.ro

PRODUCTION MANAGER
CAMELIA CUCU
camelia.gc@yahoo.com

DIRECTOR EXECUTIV
IRINA IVAN
irina@bppublishing.ro

DISTRIBUTION COORDINATOR
CIPRIAN ULMEANU
ciprian.ulmeanu@bppublishing.ro

SUBSCRIPTION COORDINATOR
MARINA TALPĂ
abonamente@forbes.ro
0371409705

Forbes este editată de SC BP Publishing Media SRL conform contractului de licență cu Forbes Media LLC, 60 Fifth Avenue, New York, New York 10011. FORBES este o marcă înregistrată utilizată conform licenței acordate de FORBES LLC.

ADRESA REDACȚIEI
București, Prof. Dr. Victor Babeș, nr. 17, sector 5, cod poștal 050589, tel: +40 031.428.2248

Auditat de Biroul Român de Audit al Tirajelor, membru al Biroului Internațional de Audit al Tirajelor
ISSN 2066-043X

Life · Forbes 500 · Lifetime · Forbes Kids · Forbes Cars

Tipărit la Radin print, prin reprezentantul exclusiv pentru România 4Colours, www.4colours.ro

FORBES MEDIA
President & CEO: Michael S. Perlis
Chief Operating Officer: Michael Federle
Senior Advisor, International: Tom Wolf

FOUNDED IN 1917
B.C. Forbes, Editor in Chief (1917-1954)
Malcolm S. Forbes, Editor in Chief (1954-1990)
James W. Michaels, Editor (1961-1999)
William Baldwin, Editor (1999-2010)

Noul *Nespresso* EXPERT & MILK

CONFIGURAT PE MĂSURA PREFERINȚELOR DUMNEAVOASTRĂ

Un espressor automat, ultra-performant, care vă oferă cel mai înalt nivel de confort și ușurință în utilizare pentru prepararea unei cafele excepționale. Alegeți dintre 5 dimensiuni programabile ale ceștii, inclusiv opțiunea Americano și 3 niveluri de temperatură.

Conectat la dispozitivul dumneavoastră mobil prin Bluetooth® Smart Technology.

UTILIZAȚI APLICAȚIA SHAZAM PENTRU A AFLA MAI MULTE INFORMAȚII

www.nespresso.com/expert

NESPRESSO
What else?

EDITORIAL
MAI 2017

6
ani au trecut de la apariția pe piața românească a primei ediții Forbes România „30 sub 30".

150
de tineri români cu performanțe deosebite au fost incluși în primele cinci ediții ale Forbes România „30 sub 30".

60
de tineri au fost incluși în ediția din acest an, câte 30 pentru domenii din sfera tech și non-tech.

REDACTOR-ȘEF
IONUȚ BONOIU
ionut.bonoiu@forbes.ro

CINE (NE) SCHIMBĂ LUMEA

CU ȘASE ANI ÎN URMĂ, începeam ceea ce avea să devină unul dintre cele mai apreciate și viralizate produse ale Forbes România. Era o reacție imediată la un proiect special al ediției americane a revistei Forbes, care propunea tineri sub 30 de ani pe care îi descria prin caracterizări spectaculoase, precum „game-changer" sau „disruptor". E drept că ei aveau pe listă câțiva miliardari în dolari, dar istoria ne-a arătat că și noi am avut tineri sub 30 de ani care făcuseră performanță la nivel mondial. Foaia goală de la care am pornit s-a umplut foarte repede cu nume de tineri cu care ne-am întâlnit de-a lungul timpului sau despre care am citit lucruri frumoase. Am extins aria de interes la cercetare, tehnologie, ONG sau industrii creative și nu ne-am limitat doar la tinerii care au rămas în România, ci am încercat să îi găsim și pe românii merituoși din străinătate.

Spre deosebire de alte proiecte, „30 sub 30" nu era un top, așa cum erau obișnuiți fanii Forbes, ci o listă care urma să rămână deschisă și pentru care urma să acceptăm orice fel de nominalizări. Reacțiile ne-au depășit cu mult așteptările, iar numeroasele nominalizări pe care le-am primit, permanent, ne-au confirmat că acest demers reprezintă, de fapt, un pretext pentru a discuta despre un nou început pentru o societate orientată mult prea puțin către tinerii capabili să (ne) schimbe lumea. De anul acesta, am făcut un pas mai departe și am decis să dublăm miza. Am inclus pe listă 30 de tineri pentru care tehnologia este principala preocupare și alți 30 ale căror performanțe nu au, cel puțin direct, de-a face cu tehnologia.

Mai multe detalii despre „promoția 2017", precum și despre evoluția celor 150 alumni Forbes România „30 sub 30" veți putea regăsi, ca de obicei, în această ediție specială a revistei, dar mai ales pe forbes.ro și în social media.

Noul Hyundai Santa Fe.
Remarcabil.

TIRIAC AUTO

Str. Parcului, nr. 55-57, sector 1, București
Contact Center: *4141
www.tiriacauto.ro

HYUNDAI

Finanțare preferențială prin
TIRIAC LEASING

Ofertă supusă unor termene și condiții, valabilă în limita stocului disponibil. Imagine cu titlu de prezentare.
Consum mixt – Hyundai Santa Fe: 6.7 l / 100 km. Emisii: CO_2 177 g/ km.
Garanția de cinci ani fără limită de kilometri se aplică doar autovehiculelor Hyundai care au fost vândute inițial de către distribuitorul autorizat Hyundai către clientul final, conform termenilor și condițiilor din pașaport service.

01

02

03

EVENIMENT

GALA FORBES WOMAN 2017

GALA FORBES WOMAN A CELEBRAT CELE MAI IMPORTANTE PERSONALITĂȚI ALE MOMENTULUI.

Forbes România a organizat Gala Forbes Woman, în cadrul căreia au fost celebrate si premiate cele mai importante personalități ale momentului, doamne ale businessului românesc, femei care au știut să se impună în cele mai înalte medii economice, sociale, politice sau artistice. Gala de premiere a reflectat cea de-a șasea ediție a topului *Forbes 50 cele mai influente femei din România*, un proiect care stârnește de fiecare dată interesul cititorilor, cu atât mai mult cu cât reprezintă pretextul de a oferi modele inspiraționale într-o societate cu valori adesea incerte.

Partenerii strategici ai Galei Forbes Woman, ediția 2017, au fost BMW și Carrefour. Nespresso a fost Official Coffee, iar Le Midi și Nemo Express, parteneri Gold. Partenerii Silver au fost Roche Bobois, iSTYLE-PRO, Aqua Carpatica și Domeniile Sâmburești, ASEBUSS a fost partener academic, iar Lancel și Azay au fost parteneri.

04

05

06

ANDRADA MIHĂILESCU / MARIUS MICHAILOV

07

12

16

08

13

17

09

14

18

10

02. ASR Principesa Maria a României, Ionuț Bonoiu, Forbes România / **03. Raluca Michailov,** BP Publishing / **04. Ioana Filipescu,** Deloitte România / **05. Florina Tănase,** Vodafone România/ **08. Ana Maria Popescu** / **09. Eugenia Nisip,** MHS Motors /**10. Liliana Bâclea,** Carrefour România, **Măriuca Talpeș,** Softwin/ **11. Bogdan Miu**/ **12. Anca Harasim,** AmCham/ **13. Sonia Năstase,** Nespresso România / **14. Anca Vlad,** Fildas Catena / **15. Ionuț Bonoiu,** Forbes România / **16. István Téglás** / **18. Alina Dascălu,** Roche Bobois

11

15

19

20

26

27

21

24

28

22

25

23

ANDRADA MIHĂILESCU / MARIUS MICHAILOV

20. Raluca Michailov, BP Publishing **Anca Vlad,** Fildas Catena/ **21. Flavius Teodosiu / 22. Doina Cepalis,** Te-Rox Prod, **Marcel Duhăneanu,** ASEBUSS/ **23. Alexandru Burca / 24. Melania Medeleanu/ 26. Dana Demetrian,** BCR / **27. Ada Solomon,** Producător film / **28. ASR Principesa Maria a României / 29.** Premiantele Galei Forbes Woman 2017 / **30. Mărluca Talpeș**, Softwin / **31. Veronica Savanciuc,** Lowe Group / **32. Bogdan Olteanu,** Praf de Stele, **Anca Vlad,** Fildas Catena /**34. Emilia Bunea,** Metropolitan Life/ **35. Light Quartet / 36. Echipa Forbes România**

Dacă poți visa la orice, ar trebui să poți ajunge oriunde!

Cardul BT Flying Blue îți aduce Mile de Zbor.

FLYINGBLUE

TAROM

BANCA BT TRANSILVANIA®

AIRFRANCE KLM

www.bancatransilvania.ro/flyingblue

LOBBY

IDEILE MICI DUC LA AFACERI MARI

AUTO

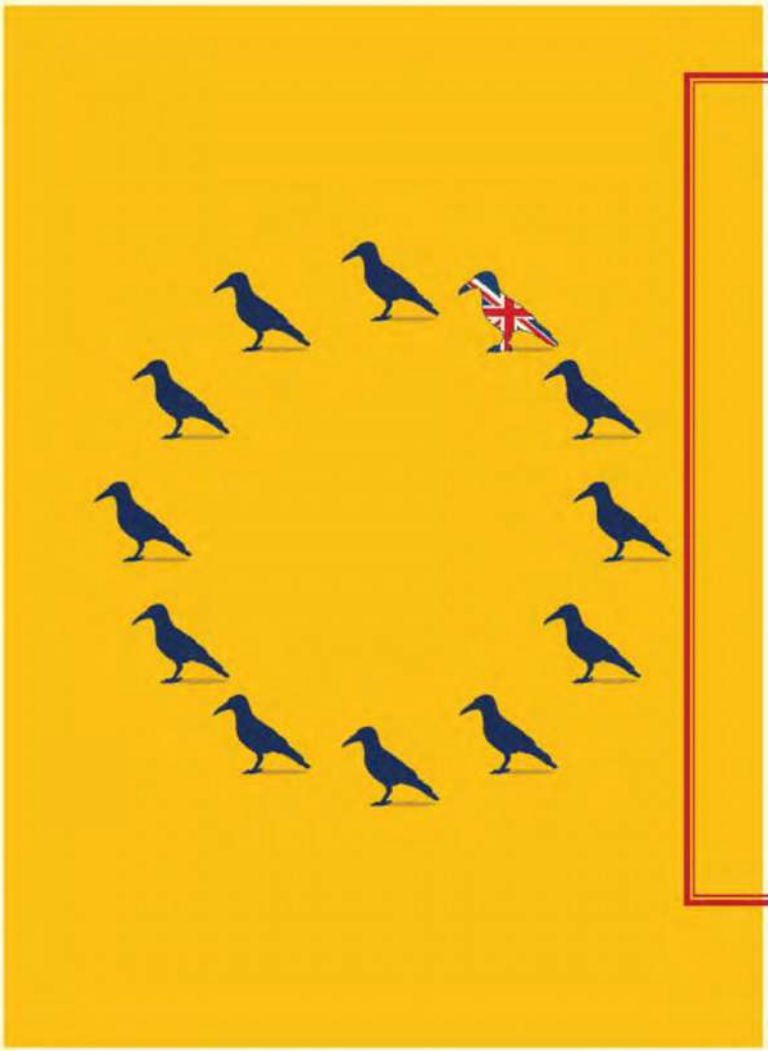
1.000 DE ANGAJAȚI PENTRU FORD ECOSPORT

Pentru a produce SUV-ul EcoSport la Craiova, începând cu toamna acestui an, Ford își va crește cu o treime numărul de angajați, ajungând la aproape 3.700 de persoane, până la finele lunii iulie. Americanii au început în aprilie procesul de selecție pentru încă 976 de persoane, căutând operatori de bază și calificați. Investiția în extinderea producției se ridică la 200 mil. euro, incluzând-o pe cea în 220 de roboți pentru secțiile vopsitorie, montaj general și caroserie. Ford produce în România B-MAX și motorul 1.0 EcoBoost, datorită investițiilor de peste 1,2 mld. euro, începând cu 2008.

ELECTROCASNICE

O UZINĂ CÂT O LOCALITATE

Grupul turcesc Arçelik, proprietarul Arctic, se simte tot mai bine în Dâmbovița. În comuna Ulmi din județ, va deschide o fabrică de mașini de spălat rufe, o investiție de 471 mil. lei. O treime provine dintr-un ajutor de stat și restul din resurse proprii. Va angaja 480 de persoane, până în 2024, echivalentul a mai bine de 10% din numărul de locuitori ai comunei, care adună 4.700 de oameni, în opt sate. Turcii mai au o fabrică în Dâmbovița, dar de frigidere, la Găești. În total, în România, turcii au deja 3.000 de angajați.



SEPARARE

CIFRELE BREXIT-ULUI

La nouă luni de la vot, BREXIT-ul a început în 29 martie, în momentul în care Donald Tusk, președintele Consiliului European, a acceptat de la Sir Tim Barrow, ambasadorul Marii Britanii la Uniunea Europeană, scrisoarea prin care Londra a invocat Articolul 50 din Tratatul de la Lisabona, pentru ieșirea din blocul comunitar. În limba engleză, articolul cuprinde 255 de cuvinte, iar scrisoarea de separare 2.195 de cuvinte. Tusk a scris pe Twitter că Regatul Unit i-a notificat oficial invocarea Articolului 50 fix la nouă luni de la referendumul din 23 iunie 2016. Urmează doi ani de negocieri, la finalul cărora vor rămâne 27 de țări în UE, pentru separare fiind nevoie să semneze un nou acord doar majoritatea acestora, nu toate.

MILIARDARI

TREI DECENII DE AVERI DE MILIARDE

SUNTEM NIMIC DACĂ NU STĂPÂNIM TIMPUL. CU APROXIMATIV 30 DE ANI ÎN URMĂ, PE 5 OCTOMBRIE, 1987, FORBES A PUBLICAT PRIMA SA LISTĂ A MILIARDARILOR LUMII. EXACT DOUĂ SĂPTĂMÂNI MAI TÂRZIU, ÎN LUNEA NEAGRĂ, INDICELE DOW A SCĂZUT CU 22% ÎNTR-O SINGURĂ SESIUNE, AFECTÂND SEVER UNELE DINTRE ACELE AVERI. NOROCUL NOSTRU S-A ÎMBUNĂTĂȚIT. ANUL ACESTA, PE FONDUL REVENIRII DE LA NIVEL MONDIAL, ÎN PIEȚELE DE ACȚIUNI ȘI DE MĂRFURI, NUMĂRUL DE MILIARDARI A AJUNS LA 2.043, UN NIVEL RECORD. DIVERSITATEA GEOGRAFICĂ ȘI DE GEN A CRESCUT ȘI EA. AICI AVEȚI O SCURTĂ INCURSIUNE PRINTRE CELE MAI INTERESANTE AMINTIRI.

1987
Doar 20 de persoane au intrat în toate topurile, începând cu 1987. Printre aceștia: Bill Gates, Warren Buffett, Li Ka-shing, H. Ross Perot Sr. și David Rockefeller.

1988
Trei columbieni, lideri de carteluri de droguri, inclusiv Pablo Escobar, apar în lista averilor construite de pe urma contrabandei de cocaină. Fiecare dintre ei figura în top cu peste 5 miliarde de dolari.

1991
Fondatorul Nike, Phil Knight, cu o avere de 1 miliard de dolari, apare pentru prima oară.

Debutul mexicanului Carlos Slim Helu, cu 1,7 miliarde de dolari. 19 ani mai târziu, el este unul dintre cei mai bogați bărbați din lume. (53,5 mld. dolari)

1993
Afacerile cu mărci americane iconice precum, Anheuser-Busch și Sara Lee, au ajutat la apariția a șapte noi miliardari mexicani. Veți găsi 15 în această ediție.

1995
Bill Gates își începe ofensiva ca cel mai bogat om din lume. Este primul non-japonez care ajunge pe primul loc.

1997
Era oligarhilor: Boris Berezovsky, Mikhail Khodorkovsky, Vagit Alekperov și Rem Viakhirev sunt primii miliardari ai Rusiei. Acum sunt 96.

1999
Un nou miliardar se naște: Ty Warner profită de criza Beanie Babies.

2000
Acțiunile Oracle explodează cu mai mult de 500%, făcându-l pe Larry Ellison numărul 2 în lume, cu 47 mld. $.

2001
Robert Johnson este primul și singurul afro-american miliardar.

Star Wars ajunge la 20 de ani. George Lucas ajunge în top pentru prima oară.

Moștenitoarea L'Oreal, Liliane Bettencourt, cu 13,9 miliarde $, este prima femeie care urcă în top 10.

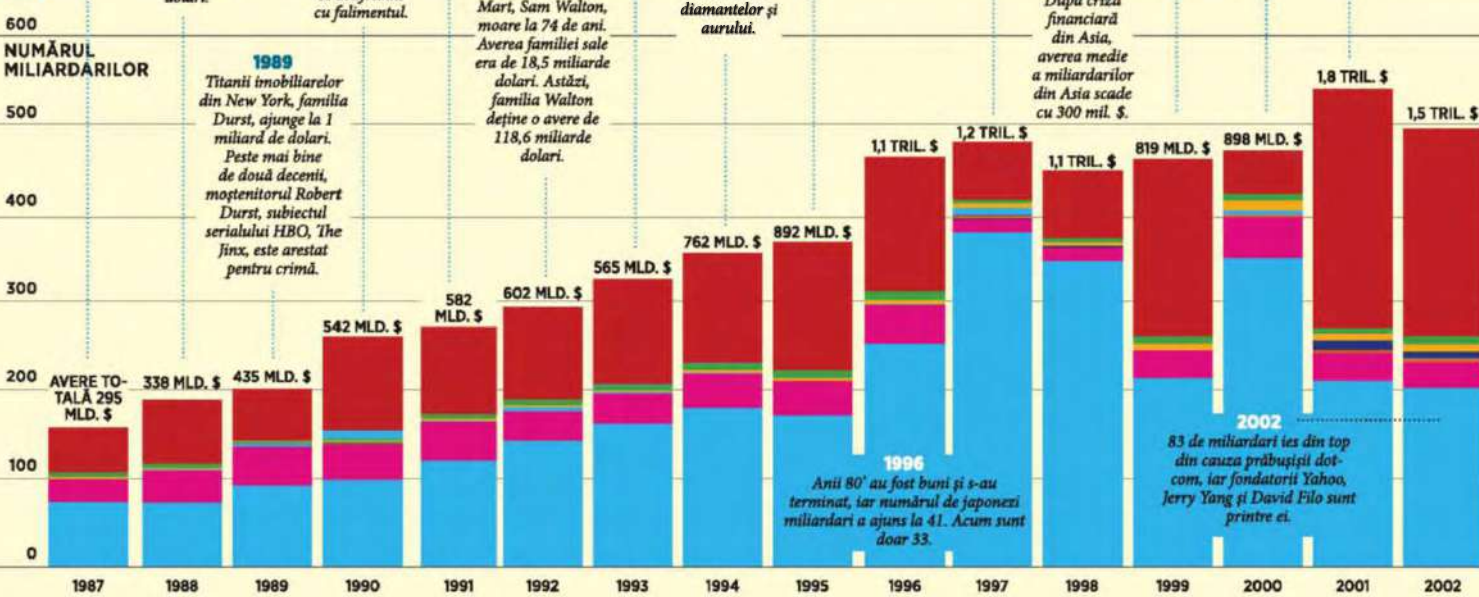
1994
Primul miliardar din Africa de Sud, Harry Oppenheimer, un magnat în domeniul diamantelor și aurului.

1992
Fondatorul Wal-Mart, Sam Walton, moare la 74 de ani. Averea familiei sale era de 18,5 miliarde dolari. Astăzi, familia Walton deține o avere de 118,6 miliarde dolari.

1990
La doi ani de la apariția în lista miliardarilor, Donald Trump se confruntă cu falimentul.

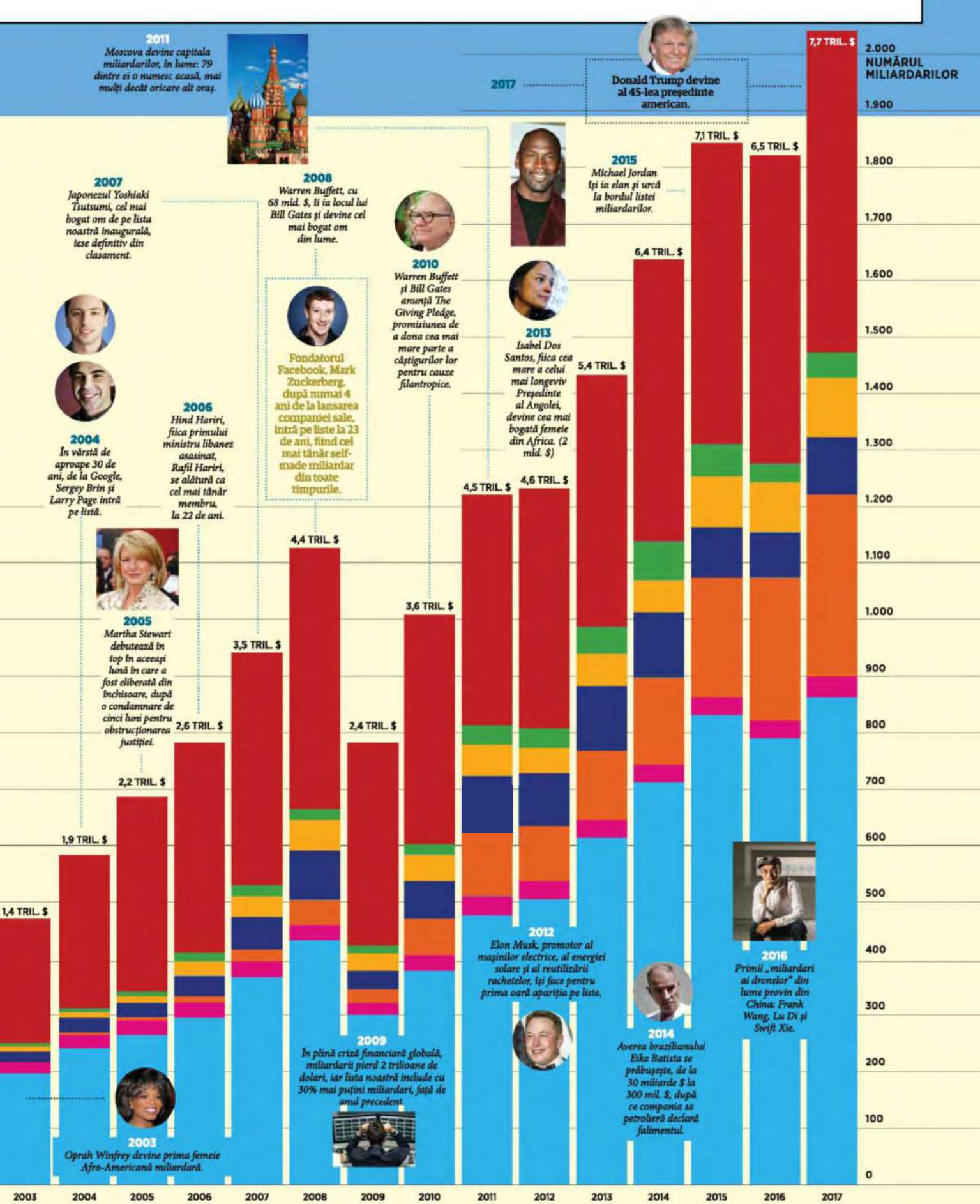
1989
Titanii imobiliarelor din New York, familia Durst, ajunge la 1 miliard de dolari. Peste mai bine de două decenii, moștenitorul Robert Durst, subiectul serialului HBO, The Jinx, este arestat pentru crimă.

1998
După criza financiară din Asia, averea medie a miliardarilor din Asia scade cu 300 mil. $.



1996
Anii 80' au fost buni și s-au terminat, iar numărul de japonezi miliardari a ajuns la 41. Acum sunt doar 33.

2002
83 de miliardari ies din top din cauza prăbușirii dot-com, iar fondatorii Yahoo, Jerry Yang și David Filo sunt printre ei.


2011
Moscova devine capitala miliardarilor, în lume: 79 dintre ei o numesc acasă, mai mulți decât oricare alt oraș.
2017
Donald Trump devine al 45-lea președinte american.
2007
Japonezul Yoshiaki Tsutsumi, cel mai bogat om de pe lista noastră inaugurală, iese definitiv din clasament.
2008
Warren Buffett, cu 68 mld. $, îi ia locul lui Bill Gates și devine cel mai bogat om din lume.
2010
Warren Buffett și Bill Gates anunță The Giving Pledge, promisiunea de a dona cea mai mare parte a câștigurilor lor pentru cauze filantropice.
2015
Michael Jordan își ia elan și urcă la bordul listei miliardarilor.
2004
În vârstă de aproape 30 de ani, de la Google, Sergey Brin și Larry Page intră pe listă.
Fondatorul Facebook, Mark Zuckerberg, după numai 4 ani de la lansarea companiei sale, intră pe liste la 23 de ani, fiind cel mai tânăr self-made miliardar din toate timpurile.
2006
Hind Hariri, fiica primului ministru libanez asasinat, Rafil Hariri, se alătură ca cel mai tânăr membru, la 22 de ani.
2013
Isabel Dos Santos, fiica cea mare a celui mai longeviv Președinte al Angolei, devine cea mai bogată femeie din Africa. (2 mld. $)
2005
Martha Stewart debutează în top în aceeași lună în care a fost eliberată din închisoare, după o condamnare de cinci luni pentru obstrucționarea justiției.
2012
Elon Musk, promotor al mașinilor electrice, al energiei solare și al reutilizării rachetelor, își face pentru prima oară apariția pe liste.
2003
Oprah Winfrey devine prima femeie Afro-Americană miliardară.
2009
În plină criză financiară globală, miliardarii pierd 2 trilioane de dolari, iar lista noastră include cu 30% mai puțini miliardari, față de anul precedent.
2014
Averea brazilianului Eike Batista se prăbușește, de la 30 miliarde $ la 300 mil. $, după ce compania sa petrolieră declară falimentul.
2016
Primii „miliardari ai dronelor" din lume provin din China: Frank Wang, Lu Di și Swift Xie.
1,4 TRIL. $
1,9 TRIL. $
2,2 TRIL. $
2,6 TRIL. $
3,5 TRIL. $
4,4 TRIL. $
2,4 TRIL. $
3,6 TRIL. $
4,5 TRIL. $
4,6 TRIL. $
5,4 TRIL. $
6,4 TRIL. $
7,1 TRIL. $
6,5 TRIL. $
7,7 TRIL. $
2.000
NUMĂRUL MILIARDARILOR
1.900
1.800
1.700
1.600
1.500
1.400
1.300
1.200
1.100
1.000
900
800
700
600
500
400
300
200
100
0
2003
2004
2005
2006
2007
2008
2009
2010
2011
2012
2013
2014
2015
2016
2017

DAN CĂTĂLIN STANCU
CEO Electrica

Lecția anului

Dan Cătălin Stancu, CEO Electrica, consideră că evenimentele de la începutul acestui an reprezintă o lecție importantă pentru toți actorii din piața de energie. Ce urmează?

Sunteți unul dintre cei mai experimentați executivi din domeniul energiei. Cum comentați momentul actual pe care îl traversează piața energetică românească (cadru de reglementare, întărirea concurenței prin intrarea jucătorilor din telecom în energie, tehnologie/digitalizare, etc.) și care estimați că vor fi principalele tendințe pe termen scurt și mediu?

Trebuie să recunoaștem că suntem cu toții încă sub impactul a ceea ce s-a întâmplat la începutul acestui an, când prețul energiei a explodat și s-au creat anumite dezechilibre. A fost o lecție pentru toți actorii din piață, de la companii și autorități, și până la clienți. Desigur, a fost un context care este greu să se mai repete. Încă evaluăm cu toții și, probabil, undeva la sfârșitul lunii aprilie vom avea ceva concluzii bine fundamentate care să ne ajute pe noi, jucătorii din business, să integrăm lecțiile învățate, dar care să contribuie totodată și la o reglementare cât mai corectă, astfel încât cei care nu au greșit să nu aibă în niciun fel de suferit, fie că vorbim despre companii sau despre consumatorul final.

La capitolul tendințe, pentru zona de distribuție, investițiile vor face diferența, integrarea sistemelor de măsurare inteligentă urmând să aducă o schimbare majoră, ținta fiind ca până în 2026 toți consumatorii din România să fie conectați la noua rețea.

Este limpede pentru toată lumea că, pe zona de furnizare, competiția a atins un nivel fără precedent. Pe de altă parte, este clar că această competiție nu se poate duce la infinit exclusiv pe prețuri. Trebuie să considerăm strategii de diversificare a produselor, trebuie să trecem către paradigma de tipul "product as a service", de relații de tip win - win pe termen lung cu clienții noștri. Asta și pentru că oamenii vor mai mult, iar noi avem în vedere să oferim clienților soluții integrate, desigur, la un preț competitiv. Asta înseamnă dezvoltare de business nou, digitalizare, investiții în tehnologie, prin care să oferim servicii integrate, nu doar energie electrică.

Fundamental este trendul de transformare a industriilor complementare în multi-utility, furnizori de electricitate, gaze, telecom etc. Acesta va schimba modelele de business și felul în care astfel de industrii sunt organizate. Dacă la acest trend mai luăm în considerare doar digitalizarea, lucrurile devin și mai clare: vom merge relativ repede către Internet of Things, Big Data, dar și Smart Grid și Smart Metering.

Care sunt principalele obiective ale planului Dumneavoastră de management pentru Electrica pe termen scurt și mediu?

Pe termen foarte scurt, completarea echipei manageriale și introducerea unor sisteme de management, la nivel de Grup, care să stimuleze performanța.

Și pentru că toată lumea vorbește despre sutele de milioane de euro pe care le are Electrica în conturi, ne propunem în primul rând să finanțăm propriile proiecte de investiții. Avem un plan extrem de ambițios, care prevede circa 55 de milioane de euro în fiecare an, cel puțin în următorii doi ani, pe fiecare filială. În total, în jur de 170 de milioane de euro pe an. Nu cred ca în această industrie să mai fie o altă companie care să fi realizat un asemenea volum al investițiilor într-un an.

Apoi, ne uităm la oportunitățile din piață, unele deja cunoscute, cum ar fi preluarea participațiilor minoritare deținute la subsidiarele noastre, altele mai puțin cunoscute.

Eu mizez pe o creștere sustenabilă, sănătoasă a indicatorilor financiari, adică a profitului net și a EBITDA și, nu în ultimul rând, îmbunătățirea calității serviciilor.

Care sunt punctele forte și sensibile ale Electrica în acest moment?

Electrica este astăzi o companie cu perspective ambițioase. Într-un business devenit vital pentru lumea civilizată, Electrica are un mare atu: are la dispoziție resurse consistente, de peste 600 de milioane de euro. Acesta este un avantaj dacă reușești să le folosești așa cum trebuie, profitând de oportunitățile din piață.

N-aș vorbi despre puncte sensibile, ci mai degrabă despre provocări. La acest capitol, este clar că trebuie să ne adaptăm la schimbările din piață, nu putem să ignorăm ce se întâmplă cu competiția sau așteptările clienților, ori ale acționarilor.

În sectorul de distribuție, prima provocare o reprezintă realizarea planului foarte ambițios de investiții și, desigur, celelalte provocări ce țin de cadrul de reglementare. În zona de furnizare, marea provocare este dată de finalizarea procesului de liberalizare și consolidarea poziției de lider pe furnizarea de energie, apoi de dezvoltarea de produse/servicii noi atât în zona tradițională, dar mai ales în zone de obicei neluate în considerare de furnizorii mari de utilități. Și foarte important, în ambele componente ale businessului nostru, atât distribuție, cât și furnizare, trebuie să creștem nivelul de calitate al serviciilor oferite.

Având în vedere nivelul ridicat al lichidităților de care dispune Electrica, care este bugetul de investiții pe termen scurt și mediu și către ce va fi orientat?

Concret, am spus că avem, cred eu, cel mai ambițios plan de investiții din industrie: peste 170 de milioane de euro pe an.

Păstrăm o disponibilitate investițională remarcabilă, pe care cred că o putem fructifica anul acesta. Nu mai este un secret că urmărim oportunități de fuziuni și achiziții. Totodată, analizăm și oportunități pe segmentul de generare.

Spuneam și despre intențiile de dezvoltare de business nou, ceea ce poate presupune chiar cumpărarea de tehnologie.

Cât de valabilă/actuală poate fi perspectiva transformării Electrica într-un "campion regional"?

Este un subiect despre care s-a mai vorbit în ultimii ani. Da, sunt oportunități de achiziție în regiune. Analizăm toate aceste oportunități, cu o atenție sporită pe ceea ce înseamnă core business-ul nostru.

Ați lucrat timp de mai bine de două decenii la Electrica, pentru ca apoi să preluați o poziție de top în cadrul E.On, iar din toamna anului trecut ați revenit la Electrica. Care sunt cele mai importante lecții pe care le-ați învățat pe parcursul carierei dumneavoastră?

Am început în Electrica și am trecut prin toate etapele. Am fost inginer, iar acum sunt CEO. Între cele două etape este însă o viață de om. Am învățat de la cum se strânge un șurub, ca să zic așa, până la privatizări, strategie și guvernanță. Poate cel mai important lucru este să înțelegi că, în realitate, satisfacția clienților face diferența între succes și eșec. Iar pentru industrii cu o istorie relativ recentă de monopol, acest aspect este esențial de înțeles și de integrat în organizație.

În plus, nu poți avea un business performat și clienți mulțumiți fără a avea angajați performanți. Cred cu tărie că, dintre toate formele de "capital", acesta este cea mai importantă resursă a unei companii, dar probabil și cea mai greu de asigurat pe termen lung.

Sper ca Electrica să-și consolideze poziția, în primul rând, pe aceste două arii, iar performața financiară va veni ca un rezultat natural.

TOP COOL

FOOD - DULCIURI & CIOCOLATĂ

FOLOSIM NOȚIUNEA „COOL" PENTRU A DESCRIE, PUNCTUAL SAU GENERAL, ACELE TENDINȚE EXTREM DE VIZIBILE DE LA O PERIOADĂ LA ALTA, CARE – DEȘI NU ȘTII EXACT DE UNDE VIN ȘI ÎNCOTRO SE ÎNDREAPTĂ – TE FAC SĂ VISEZI, SĂ RIDICI DIN SPRÂNCENE SAU SĂ ZÂMBEȘTI.
TOPUL ANUAL REALIZAT DE FORBES ROMÂNIA ÎMPREUNĂ CU AGENȚIA DE COOLHUNTING ANTZ OFERĂ O RADIOGRAFIE DE ANSAMBLU A FENOMENULUI „COOL" ÎN ROMÂNIA, DAR ȘI **O PERSPECTIVĂ DE VIITOR ÎN MATERIE DE TENDINȚE**. PENTRU O COMPANIE, „COOL" ÎNSEAMNĂ SĂ REACȚIONEZE ȘI SĂ ACȚIONEZE PROMPT, SĂ FIE MEREU RELEVANTĂ ȘI ÎN PAS CU VREMURILE ȘI SĂ ȘTIE SĂ OFERE NOII GENERAȚII CEEA CE ÎȘI DOREȘTE DE FAPT.
AFLAȚI MAI MULTE DETALII PE COOL.FORBES.RO.

1 ROM

Batonul de ciocolată Rom este parte a istoriei românilor din ultimii 50 de ani. În același timp, este cea mai populară ciocolată de pe piața noastră.

2 MILKA

Brandul german a apărut în 1901 și are la bază o rețetă a elvețianului Philippe Suchard, îmbunătățită pe parcurs. În România a fost lansată în 2002.

3 KINDER

Michele Ferrero a creat primele batoane de ciocolată Kinder, în anii '60, după ce a observat cum cei mici devin tot mai pretențioși în alegerea desertului.

4 OREO

Format din doi biscuiți de ciocolată umpluți cu cremă de diferite sortimente, Oreo este cea mai vândută marcă de biscuiți din Statele Unite încă din 1912.

5 SNICKERS

Snickers este un baton de ciocolată creat în 1930. În Marea Britanie și Irlanda, Snickers a fost cunoscut până în 1990 sub numele „Marathon".

6 TUC

TUC este un brand de biscuiți recomandați pentru gustările dintre mese. De puțin timp, aceștia sunt folosiți și în interiorul batoanelor de ciocolată Milka.

7 ROSTAR

În 1997, RoStar intra pe piață cu o gamă de 7 sortimente de biscuiți. Acum, se produc 160 de sortimente, printre care Petit Beurre, Picnic, Fox etc.

8 BELVITA

Cei de la BelVita au creat biscuiții „parte a unui mic dejun echilibrat". Pentru a susține afirmația, în spate stau 5 studii clinice.

9 MĂGURA

Alături de Rom, Măgura face parte din portofoliul de prăjituri Kandia Dulce, unul dintre cei mai mari producători români de dulciuri.

10 EUGENIA

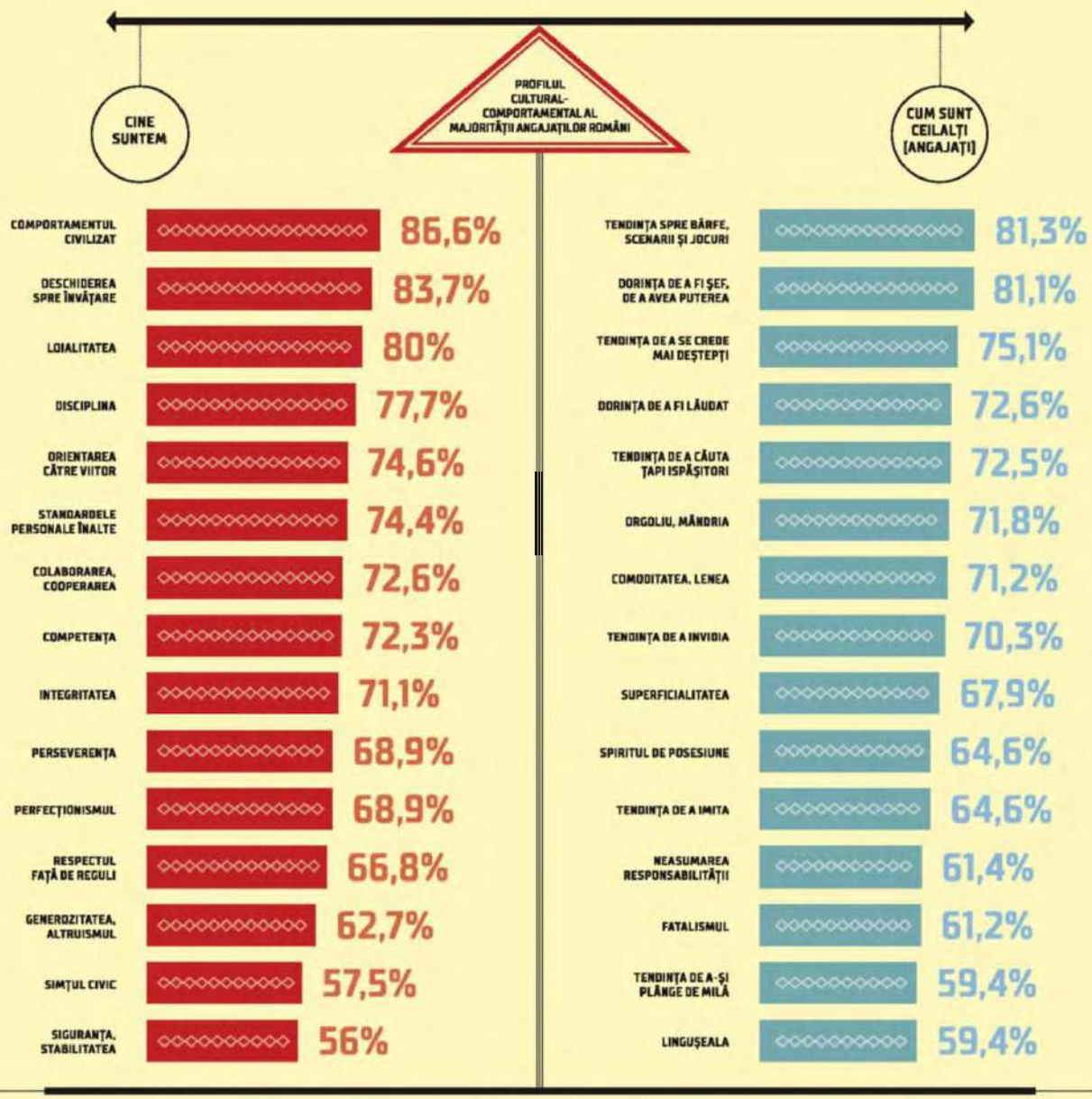
Sunt biscuiții sandwich numărul 1 în România, cu 40% cremă în compoziție, fiind o marcă înregistrată a Dobrogea Group și fabricată de peste 60 de ani.

TENDINȚE

NOI VS.EI

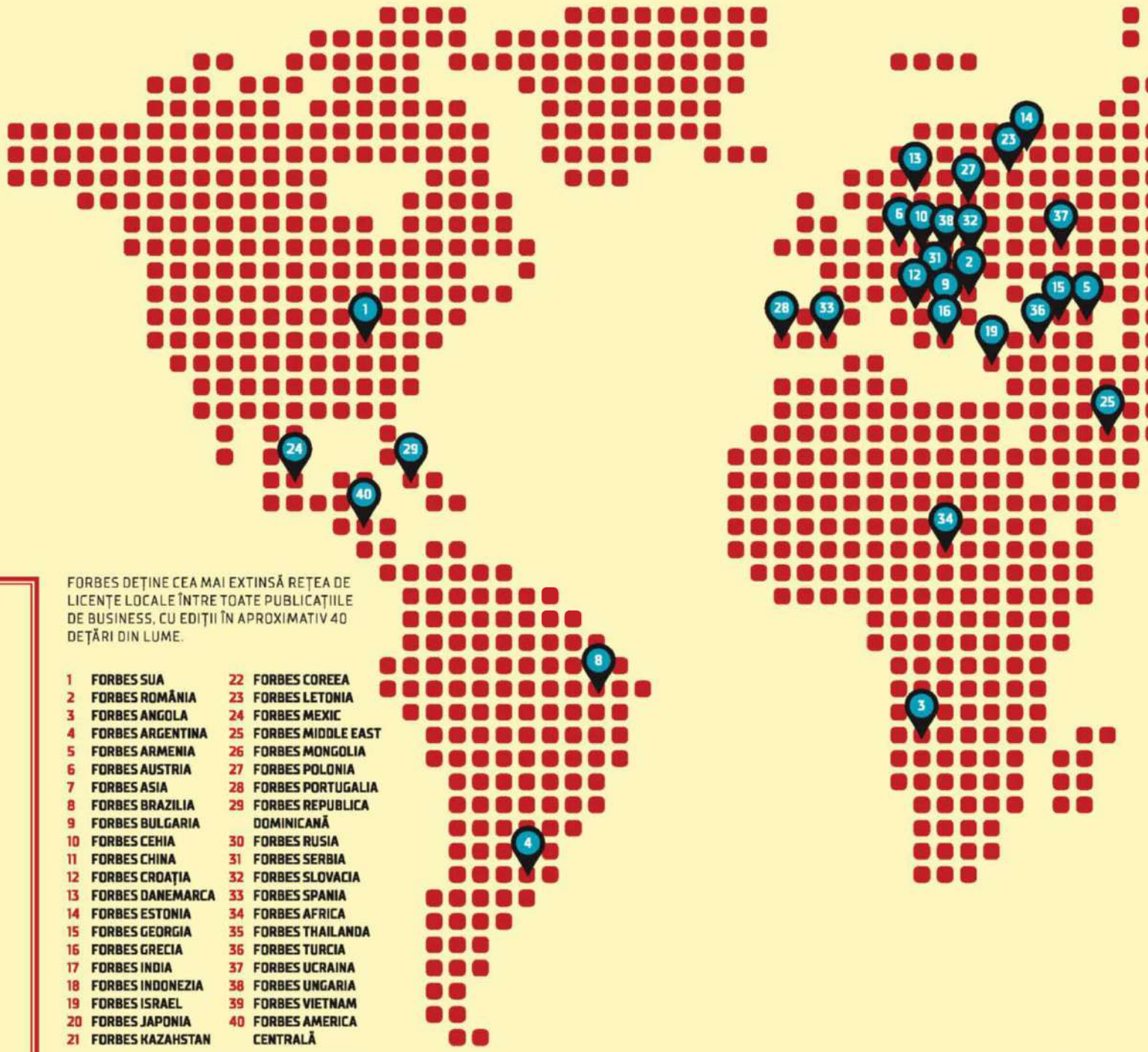
DIGITALIZAREA VA GENERA SCHIMBĂRI NEUROFIZIOLOGICE LA NIVEL UMAN, URMÂND SĂ AIBĂ UN IMPACT FIZIOLOGIC, PSIHOLOGIC, SOCIAL.

Impactul asupra angajaților se va traduce în resetarea mentalității (schimbarea modului de a gândi ceea ce faci), în valorificarea tehnologiei în beneficiul angajaților (prin flexibilitatea modului de lucru, creșterea job-urilor colaborative, part-time și freelancing) și pregătirea angajaților pentru tehnologiile viitorului (creșterea cererii de competențe înalt calificate), potrivit unei prezentări făcute de Dorin Bodea, Senior Consultant și General Manager al Result Development. Impactul digitalizării se va transmite și asupra profilului cultural al angajaților români. Rezultatul comparației dintre angajații români ne arată că 95% dintre ei se definește ca fiind semnificativ diferit de cei de lângă ei (de ceilalți angajați), potrivit unui studiu al companiei Result Development.



FORBES NETWORK

CE SCRIE FORBES ÎN LUME



FORBES DEȚINE CEA MAI EXTINSĂ REȚEA DE LICENȚE LOCALE ÎNTRE TOATE PUBLICAȚIILE DE BUSINESS, CU EDIȚII ÎN APROXIMATIV 40 DEȚĂRI DIN LUME.

1 FORBES SUA
2 FORBES ROMÂNIA
3 FORBES ANGOLA
4 FORBES ARGENTINA
5 FORBES ARMENIA
6 FORBES AUSTRIA
7 FORBES ASIA
8 FORBES BRAZILIA
9 FORBES BULGARIA
10 FORBES CEHIA
11 FORBES CHINA
12 FORBES CROAȚIA
13 FORBES DANEMARCA
14 FORBES ESTONIA
15 FORBES GEORGIA
16 FORBES GRECIA
17 FORBES INDIA
18 FORBES INDONEZIA
19 FORBES ISRAEL
20 FORBES JAPONIA
21 FORBES KAZAHSTAN
22 FORBES COREEA
23 FORBES LETONIA
24 FORBES MEXIC
25 FORBES MIDDLE EAST
26 FORBES MONGOLIA
27 FORBES POLONIA
28 FORBES PORTUGALIA
29 FORBES REPUBLICA DOMINICANĂ
30 FORBES RUSIA
31 FORBES SERBIA
32 FORBES SLOVACIA
33 FORBES SPANIA
34 FORBES AFRICA
35 FORBES THAILANDA
36 FORBES TURCIA
37 FORBES UCRAINA
38 FORBES UNGARIA
39 FORBES VIETNAM
40 FORBES AMERICA CENTRALĂ

FORBES SPANIA

ANALIZĂ. Așa cum arată și coperta, în numărul din aprilie, reflectoarele sunt ațintite asupra lui Donald Trump, averii sale și noii poziții de Președinte.

FORBES POLONIA

FARMA. Maciej și Małgorzata Adamkiewicz sunt numiți de revistă cuplul care a cucerit piața farma din Polonia prin compania Adamed Group.

FORBES SUA

PREȘEDINȚIE. Sunt prezentați 36 de mini-Trump, miliardari care se aseamănă într-o anumită măsură cu actualul președinte american, Donald Trump.

FORBES INDIA

CONSTRUCȚII. În numărul special dedicat pieței de real-estate este relatată povestea miliardarului PNC Menon, fondatorul și președintele Sobha Ltd.

FORBES MEXIC

TV. Despre noul CEO al televiziunii TV Azteca, care-și propune să schimbe cultura corporativă a companiei și să demonstreze că televiziunea încă are un viitor.

FORBES THAILANDA

SUNET. Aed Carabao face muzică rock din 1979, dar a creat și un brand de băuturi energizante foarte popular în țara sa. El este cel mai bogat muzician.

Evoluție

FORBES 500 UPDATE

DEȚIN ȘI CONDUC AFACERI DE ZECI ȘI CHIAR SUTE DE MILIOANE DE EURO, ANUAL, IAR DE ACȚIUNILE ACESTORA DEPINDE SOARTA CÂTORVA ZECI DE MII DE ROMÂNI - ANGAJAȚII LOR.

01. PRELUARE
Supremia Group, lider pe piața de ingrediente și condimente din România, a fost preluată de Solina Group, unul dintre liderii europeni în domeniu. **Levente Hugo Bara** a fondat Supremia în anul 2000. În 2016, compania a avut vânzări de 52,1 mil. euro și peste 300 de angajați.

02. OFFLINE
Retailerul online eMAG, condus de antreprenorul **Iulian Stanciu**, continuă investițiile în offline, odată cu deschiderea celui de-al doilea showroom din Capitală, în cadrul Galeriilor Titan. Prima investiție eMAG de acest fel a fost realizată în 2008, în zona Crângași.

03. LISTARE
O companie prin care omul de afaceri **Zoltan Teszari**, din Oradea, controlează RCS&RDS, furnizor de servicii de telecomunicații, vrea să-și listeze 25% din acțiuni pe Bursa de Valori București, în luna mai a acestui an. Ar putea fi cea mai mare listare a unei companii private românești.

04. INVESTIȚIE
Rețeaua privată Gral Medical, aflată în proprietatea lui **Robert Șerban**, a finalizat investiția de 5,5 milioane de euro în secția de radioterapie a spitalului OncoFort din Capitală. Compania a achiziționat un accelerator de particule ce a costat trei milioane de euro.

05. ÎMPRUMUTURI
Teraplast Bistrița, producător de profiluri din materiale din plastic, intenționează să acceseze două credite în valoare totală de 60,4 mil. lei (circa 13 mil. euro) de la Banca Transilvania. Compania este controlată de omul de afaceri ardelean **Dorel Goia**.

MEDIAFAX FOTO

06. CREȘTERE
Furnizorul de materiale pentru amenajări interioare Ax Perpetuum Impex din Cluj-Napoca, controlat de antreprenorul **Dan-Mihai Pitic,** a înregistrat anul trecut o creștere de 20% a cifrei de afaceri, până la aproximativ 152 mil. lei. Compania are aproape 200 de angajați.

07. INAUGURARE
Proiectul imobiliar Platinia, format dintr-o galerie comercială, un aparthotel și un proiect rezidențial, dezvoltat de omul de afaceri **Sile Pușcaș,** a fost inaugurat în Cluj-Napoca. Centrul comercial este construit pe terenul fostei fabrici de bere Ursus din Cluj-Napoca.

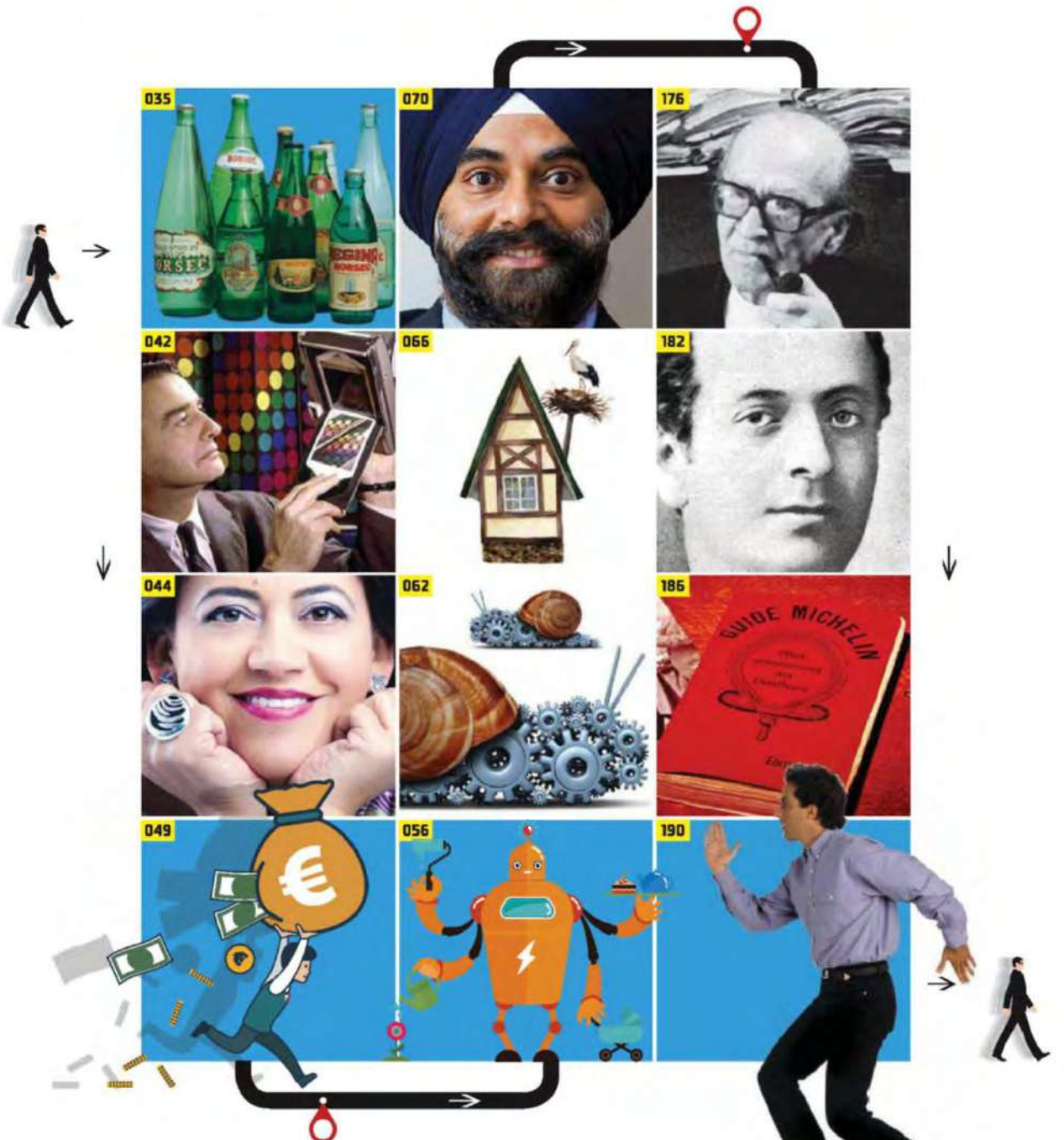
08. PRODUCȚIE
Producătorul de hârtii igienico-sanitare Pehart Tec Group, controlat de omul de afaceri **Ioan Tecar** și fondul de investiții Abris Capital Partners, va investi anul acesta aproximativ șapte milioane de euro într-o nouă linie de producție la Dej. În 2015, compania a avut afaceri de 278 milioane de lei.

09. AVANS
Compania de distribuție medicamente Fildas Trading, deținută de cea mai influentă femeie din România, **Anca Vlad,** a urcat pe locul trei în distribuția de medicamente după Mediplus și Farmexpert. Cifra de afaceri a fost, anul trecut, de aproximativ 539 de milioane de euro.

10. ESTIMĂRI
Retailerul de încălțăminte Benvenuti, controlat de antreprenorul local **Dan Gabriel Pavel,** estimează pentru 2017 o cifră de afaceri de 115 milioane de lei, cu 10% mai mare față de anul trecut. Primul magazin Benvenuti din țară a fost deschis în anul 2004.

DACĂ TIMPUL ÎNSEAMNĂ BANI, ATUNCI REGĂSIȚI, DINTR-O PRIVIRE, URMĂTOARELE SUBIECTE DIN ACEASTĂ EDIȚIE

FASTFORWARD



MAI 2017

035. APA VIE / 042. MOȘTENIREA LUI DR. LAND / 044. AFACERE CU EMOȚII / 049. UNDE SUNT BANII? / 056. A PATRA REVOLUȚIE / 062. UNDE SUNT INVESTITORII? / 066. CASĂ, DULCE INVESTIȚIE! / 070. ÎNAPOI PENTRU VIITOR / 176. BIOGRAFIILE, COMORILE MOȘTENITE PRIN CUVINTE / 182. CINE A FOST CONSTANTIN NOTTARA? / 186. STELELE DE PE CERUL MICHELIN / 190. VIZIUNEA CINEMATOGRAFICĂ A ZÂMBETULUI /

CATENA +

Cel mai premiat brand de sănătate din România

Mereu alături de dumneavoastră

ROMANIA 2015 Superbrands VII – QUALITY · RELIABILITY · DISTINCTION

Calitate, încredere, diferențiere
2013 și 2015

NR. 1 · CEL MAI BUN RAPORT PREȚ/CALITATE · WWW.BESTBUYAWARD.ORG/ROMANIA-282EW49 · BestBuy AWARD · CATENA · 2017/2018 · CATEGORIA: LANȚUL DE FARMACII

Cel mai bun raport calitate/preț din România
2014, 2015 și 2016

votat de cititori · TRUSTED BRAND 2015 · Reader's Digest

Calitate, valoare, imagine, înțelegere nevoi, responsabilitate
2014 și 2015

Nr. 1 ÎN CALITATE · CATENA · TOP QUALITY MEDAL · Qudal 2016/2017 · QUDAL.COM/ROMANIA-717D60 · CATEGORIE: LANȚUL DE FARMACII

Lanțul de farmacii Nr. 1 în Calitate
2014 și 2016

Premiul de excelență în Relațiile cu Clienții 2015
Locul I la categoria Farmacii

Premiul Biz 2014, 2015 și 2016
TOP 100 cele mai puternice branduri din România

Premiul Capital 2014
Cele mai puternice companii din mediul de afaceri românesc

Brands for Kids by Forbes 2015 și 2016 - Premiul Special pentru calitatea ofertei legate de sănătatea familiei și a copiilor

iPad

Învață, joacă-te, navighează, crează!

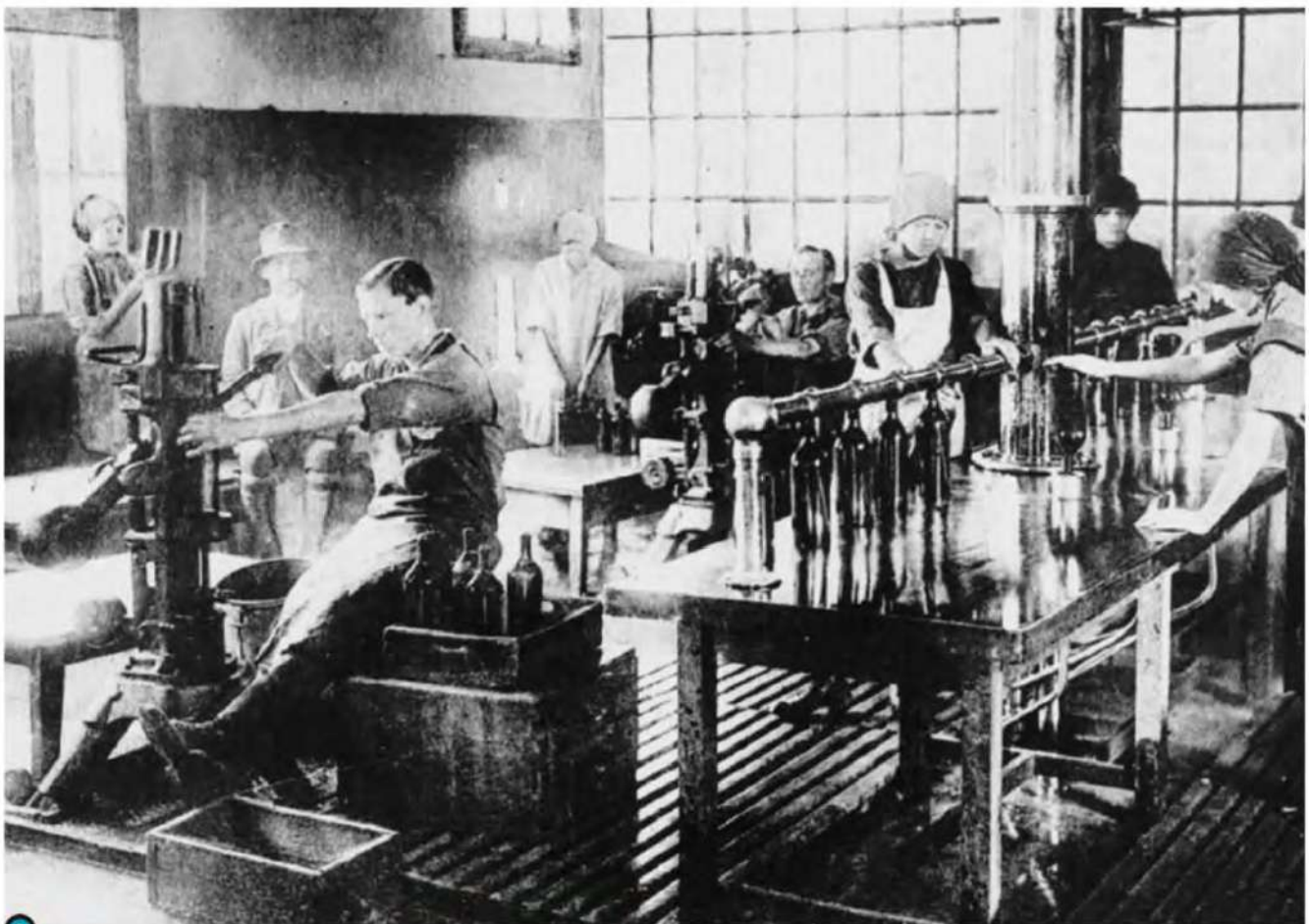
iPad îți oferă un ecran retina uimitor, performanțe și aplicații
pentru a face ceea ce îți place să faci.
Oriunde. Ușor. Magic.

iSTYLE PROfessional services

Authorised Reseller

Authorised Service Provider

www.istyle-pro.ro | office@istyle-pro.ro | Magazinul din Bd. Națiunile Unite nr. 4, bl. 107A, București



Anul 1806 a marcat debutul oficial al procesului de **ÎMBUTELIERE INDUSTRIALĂ** a apelor minerale Borsec.

Apa vie

HARTA ȚINUTULUI ACTUAL AL ROMÂNIEI S-A MODIFICAT DE MAI MULTE ORI PE **PARCURSUL ULTIMELOR SECOLE,** DAR POVESTEA APELOR MINERALE DE LA BORSEC A MERS MAI DEPARTE.

Denumirea Borsec este rezultatul contopirii termenilor „borviz" și „szek", care s-ar traduce prin metafora „scaunul apei minerale". Oraș cu doar câteva mii de locuitori, aflat în Carpații Orientali, Borsec este faimos datorită calității numeroaselor sale izvoare de apă minerală, care sunt suficiente pentru a fi exploatate din punct de vedere economic.

De altfel, izvoarele Borsecului sunt cunoscute încă de pe vremea cuceririi romane, în zonă fiind găsite, cu ocazia săpăturilor arheologice, monede romane din secolul al patrulea.

Câteva secole mai târziu, izvoarele au fost descoperite de vânători (1429), faima lor fiind răspândită după vindecarea unui cioban mocan din Săliștea Sibiului →

→ (începutul secolului al XVI-lea) aflat în transhumanță spre câmpiile Moldovei. Mențiunile au apărut într-o scriere a lui Meyr Ignacz din 1863, când apa de la Borsec depășise deja statutul de legendă.

Potrivit atestărilor documentare, prin secolul al XVI-lea, apa minerală, turnată cu grijă în butoaie de stejar, lua regulat drumul curții domnești de la Alba Iulia, pentru a fi utilizată ca tratament de către Sigismund Bathory.

La sfârșitul secolul al XVIII-lea, localitatea din inima Ardealului se transformă într-o veritabilă stațiune balneară, cu cabane din lemn în stil venețian, băi publice și o capelă (mențione făcută de Hanko Vilmos în 1896). Oameni din toate părțile Europei veneau aici în căutarea tămăduirii. Însemnări din 1767 descriu Borsecul ca fiind „locul unde bolnavii disperați din țară și din străinătate se adună pe timpul verii spre vindecare".

Începutul istoriei industriale a îmbutelierii apei minerale Borsec este 1803, când vienezul Valentin Gunther se vindecă miraculos de o boală considerată incurabilă la acea vreme, după ce a băut apa Borsecului. Uimit și sedus de calitățile sale, Gunther ia în arendă terenul apelor minerale și, împreună cu Anton Zimmethausen, consilier municipal la Viena, începe să comercializeze apa în Imperiul Austro-Ungar.

Trei ani mai târziu, în 1806, începea îmbutelierea industrială a apei minerale, în urma unei investiții ce ar putea fi echivalată în zilele noastre la 87.000 de euro. Se spune că în acea vreme îmbutelierea se făcea doar în zilele cu lună plină, atunci când presiunea atmosferică era maximă, pentru a crește și rămâne legat astfel și conținutul de bule al apei minerale.

În primul an, trei milioane de litri de apă îmbuteliată și-au găsit rostul în zonele istorice ale României, în Ungaria și pe mesele vienezilor. Însă, la Expoziția Mondială de la Viena din 1873, apa Borsec primește titlul de „Regina apelor minerale" acordat de însuși împăratul Franz Josef.

În 1890, apa minerală naturală Borsec ajungea în America, unde se instituise o rețea de cabinete pentru tratamente, dar și în China, în Egipt, Rusia, Italia, Turcia și Grecia.

Până în anul 1948, la naționalizare, fabrica și-a schimbat de mai multe ori proprietarul și a fost de mai multe ori oprită ca urmare a celor două războaie mondiale. După 1989, numele fabricii se schimbă în „Regina Apelor Minerale", iar aproape zece ani mai târziu, în 1998, fabrica de stat este preluată de holdingul Romaqua, controlat de oamenii de afaceri români Octavian Crețu și Nicolae Palfi. Acesta este cel mai recent episod în povestea mărcii care este acum liderul pieței românești de ape minerale și care a consemnat în cele peste două secole de activitate mai mult de 35 de miliarde de litri îmbuteliați.

Borsec a fost multă vreme o destinație de TRATAMENT pentru bolnavii din țară și străinătate.

„LA EXPOZIȚIA MONDIALĂ DE LA VIENA DIN ANUL 1873, APA BORSEC PRIMEȘTE TITLUL DE REGINA APELOR MINERALE."

Crezi că te costă mult asigurarea CASCO? Dar cât te-ar costa lipsa ei?

Află detalii pe

allianztiriac.ro

despre asigurarea

CASCO ASSIST

remediul anti-stres
de la Allianz-Țiriac.

Allianz Țiriac

COOPERATIVA AGRICOLĂ

Carrefour

Vărăști

80 de familii produc 5000 de tone de legume pe 60 ha pentru prima cooperativă agricolă fondată de un retailer!

Drumul cel mai scurt de la producător la consumator este linia dreaptă: **din pământ – la magazin – la tine.** Carrefour lansează **COOPERATIVA AGRICOLĂ CARREFOUR VĂRĂȘTI**, un proiect de anvergură, care aduce mai aproape producătorii agricoli cu experiență și oamenii care apreciază produsele românești de calitate, cu super gust și la prețuri avantajoase.

Fii și tu parte din acest proiect și cumpără legume proaspete și gustoase provenite de la **COOPERATIVA AGRICOLĂ CARREFOUR VĂRĂȘTI**!

ÎMPREUNĂ CREȘTEM PENTRU TINE

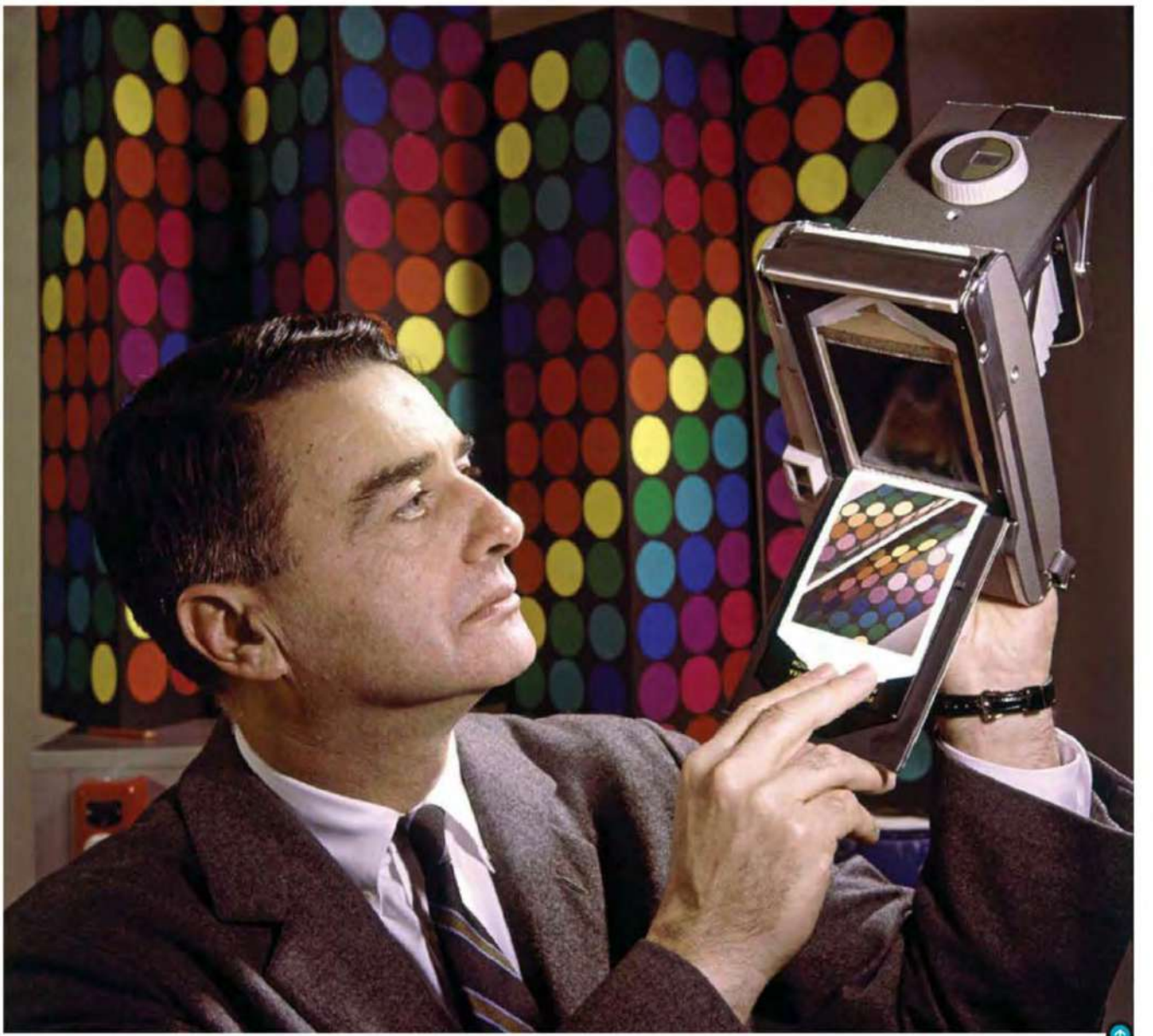
MY BRIEFCASE

MIHAELA CILTEA MANAGING DIRECTOR LE MIDÌ - FINE ITALIAN JEWELRY

01. Geanta **Chanel** / **02.** Colier **Le Midì** din perle australiene, diamante și aur 18kt și săculeț din catifea / **03.** Carte de identitate / **04.** Ochelari de soare **Ray-Ban** / **05.** Portofel **Louis Vuitton** / **06.** Cărți de vizită / **07. Apple** iPhone 6s / **08.** Ruj **Chanel** / **09.** Gloss **Chanel** / **10.** Oglinda **Janeke** / **11.** Pix **Montblanc** / **12.** Clemă de păr **Janeke** / **13.** Fard **Chanel** / **14.** Lupă pentru bijuterii **MDM**

MARIUS MICHAILOV

Romprest
Grija pentru tot ce te înconjoară!
16 ani de succes!
www.romprest.ro



Când îi venea în minte o idee, Edwin Herbert Land nu concepea să ia NICIUN FEL DE PAUZĂ de la cercetare.

MOȘTENIREA LUI DR. LAND

Unul dintre eroii din copilărie ai lui Steve Jobs a fost, potrivit biografiei sale autorizate, Edwin Herbert Land. Jobs se regăsea, cu siguranță, în cel supranumit Dr. Land, deși nu avea educație formală care să justifice acest supranume, întrucât nu apucase să își termine studiile la Harvard. Fiu al unor imigranți est-europeni, Edwin Land era faimos pentru sesiunile maraton de testări și brainstorming. Edwin Land a inventat în 1947 prima cameră foto instant, sub brandul Polaroid, dar descoperirile sale i-au ajutat din plin pe soldații americani și aliații lor în cel de-al doilea război mondial. Compania fondată de Lang a atins apogeul la finele anilor '70, când avea peste 20.000 de angajați. După moartea lui Land, în 1992, compania a intrat în declin, iar în 2001 a fost declarat falimentul. Toți proprietarii ulteirori ai mărcii au încercat, fără succes, să readucă iconicul brand la nivelul din vremea lui Dr. Land.

GULIVER / GETTYIMAGES

Fillerina®

- Umple ridurile
- Sporeşte volumul pometilor şi buzelor

APLICARE FĂRĂ INJECTARE

LA TINE ACASĂ

Fillerina este un produs inovator*, un progres real în obţinerea rezultatelor similare micro-injecţiilor cu acid hialuronic, în confortul casei tale.

#NoMoreWrinkles #DermaFiller
#HyaluronicAcid #NeedleFree #HomeCare

LABO
LABO COSPROPHAR

**Brevet Elveţian CH 695 412 A5, CH 705 713*

Afacere cu emoții

NEVOIA A VENIT DE LA SINE, PIAȚA A CREAT-O, IAR ACUM, **MIRELA RETEGAN** ARE UN BUSINESS ÎN ADEVĂRATUL SENS AL CUVÂNTULUI, DE CARE TOȚI PĂRINȚII ȘI COPIII DIN ROMÂNIA AU AUZIT - „ZURLI".

Fosta jurnalistă **Mirela** Retegan a făcut trecerea la antreprenoriat în urmă cu zece ani. „Dintotdeauna am fost pasionată de copii, mi-am dorit să mă fac educatoare sau învățătoare. În 1994, când eram jurnalist, abia așteptam să se termine săptămâna de lucru, să vină sâmbăta, să fac „Microfonul copiilor" - prima emisiune pe care eu am inventat-o în rețeaua de radio Transilvania", ne introduce în poveste cea care a creat fenomenul numit „Gașca Zurli".

Ideea afacerii a luat naștere în mintea Mirelei după ce aceasta a transformat fundamental o petrecere pentru copii ce se putea termina fără să lase amintiri memorabile: „Deși pentru petrecere erau angajați animatori, eu și copiii am făcut spectacolul. I-am spus părintelui sărbătoritului că ar trebui să-mi dea 100 de euro că i-am făcut petrecerea. M-a întrebat de ce nu fac asta, pentru că mă pricep, iar de atunci a încolțit ideea asta în mintea mea".

Momentul potrivit pentru a o pune în aplicare a venit în cel mai „nepotrivit" moment din viața sa. „În 2006, în cel mai prost moment al vieții mele, mi-am dat seama că trebuie să fac altceva și am început să fac petreceri pentru copii. Nu mi-am dorit să fiu animator într-o petrecere pentru copii, ci mi-am dorit să transform petrecerile pentru copii în niște evenimente. Asta făcea diferența între firmele care închiriau personaje și afacerea mea. Am început, de fapt, să vând emoții", povestește Mirela Retegan. Aceasta continuă: „Eram la un moment dat în parc cu o prietenă și îi povesteam că eu voi face cea mai tare firmă de petreceri și evenimente pentru copii și o să fac o trupă care o să colinde România. Eu nu aveam bani, mă uitam peste gard la Disney". A doua zi a primit un telefon, cineva auzise frânturi din povestirea ei din parc și primea primul contract serios - o petrecere pentru copiii angajaților unei companii mari, 1.600 la număr. „Mi-am adunat toate cunoștințele și am făcut prima petrecere, era sfârșitul lui 2006".

Chiar dacă avansul afacerii nu a fost unul accelerat până acum, antreprenoarea spune că Zurli crește de la an la an. La început, businessul s-a dezvoltat cu ajutorul recomandărilor: „Am avut șansa să mă vadă în câteva momente câțiva oameni influenți. N-a trebuit să conving pe nimeni, toți oamenii din branșă mă cunoșteau. Asta m-a ajutat mult", adaugă ea.

Pe măsură ce poveștile erau create în cadrul firmei, afacerea a fost împărțită în divizii: petreceri de zile de naștere, divizia de spectacole pentru grădinițe, divizia de evenimente (malluri, corporate etc.). „Odată cu creșterea Mayei (fiica Mirelei – n. red.) am făcut MayaTeca - discoteca copiilor pentru preadolescenți. În paralel, am dezvoltat Gașca Zurli - trupa locomotivă despre care eu știam că-mi va ușura foarte tare munca". Dar toate acestea însemnau o muncă imensă pentru antreprenoare, iar în urmă cu trei ani a renunțat la tot, mai puțin la „Gașca Zurli": „Atunci a avut loc explozia".

Printre dificultățile întâlnite pe drum, Mirela amintește: „Cel mai greu a fost să nu-i las pe cei cu care am interacționat să-mi schimbe visul. A trebuit să dau asigurări ca să obțin o petrecere în mall sau ca să inserez un CD într-un ziar. Am zis că plătesc dacă nu iese. Am dat aceste asigurări pentru că am avut foarte mare încredere. Am știut că voi reuși, pentru că știam că există cerere. Am simțit o nevoie foarte mare a părinților acestei generații de a fi părinți mai buni".

Cu 25 de oameni în echipă, Gașca Zurli vinde acum bilete cu prețuri între 40 și 200 de lei la Sala Polivalentă din București și așteaptă peste 5.000 de copii și părinți în sală. Și nu numai. Zurli este un fenomen național, cu 12 personaje create de Mirela de la zero, un conținut care cuprinde peste 100 de cântece originale, un magazin și peste 200.000 de abonați la canalul de YouTube. Și pentru că orice produs pe care scrie „Zurli" se vinde deja ca pâinea caldă pe piața locală, următorul pas este extinderea pe plan internațional. „Acum lucrăm la traducerea celor mai importante cântece (în franceză, spaniolă și engleză) și ieșim pe plan internațional, iar din toamnă, vom avea un show tv". De asemenea, cea care pe scenă creează legătura cu părinții, continuă acest demers și printr-un produs nou „Antrenorul părinților". Încă nu-i vine să creadă unde au dus-o pasiunea și crezul în visul ei, consideră că și-a îndeplinit deja visul, dar continuă să viseze frumos: „Mi-ar plăcea să avem desene animate în viitor".

„AM ȘTIUT CĂ VOI REUȘI, ȘTIAM CĂ EXISTĂ CERERE. AM SIMȚIT O NEVOIE FOARTE MARE A PĂRINȚILOR ACESTEI GENERAȚII DE A FI PĂRINȚI MAI BUNI."

În cadrul trupei ZURLI, Mirela Retegan a creat, de la zero, 12 personaje.

DANIEL OPRIȘAN
Brand Manager Ford în cadrul Țiriac Auto

Țiriac Auto: Rămânem lider între dealerii Ford

Omul care gestionează vânzările Ford la Țiriac Auto vorbește despre consolidarea poziției de lider între dealerii mărcii, cele mai bine vândute modele și serviciile ce adaugă valoare pentru clienți.

Ford ocupa prima poziție în clasamentul înmatriculărilor mărcilor din import în 2016, conform Asociației Producătorilor și Importatorilor de Automobile (APIA), iar rețeaua Țiriac Auto a avut cea mai mare pondere din acest volum.

Care este ținta de vânzări în acest an? Ce modele Ford cumpără românii?

"În acest an, ne dorim să rămânem lider în rețeaua Ford. Când spunem asta, nu ne oprim doar la volume, ci ne referim și la serviciile pe care dorim să le aducem în atenția actualilor și viitorilor noștri clienți", spune Daniel Oprișan, Brand Manager Ford în cadrul Țiriac Auto.

Dacă în 2016 clasamentul automobilelor Ford vândute de Țiriac Auto clienților individuali era dominat de Fiesta, Focus și Mondeo, primul trimestru al acestui an aduce noul Kuga pe podium, alături de liderii Fiesta și Focus.

"Clientul consumer caută la Ford o mașină dotată cu tehnologie, fiabilă și echipată cu sisteme de siguranță care să protejeze șoferul și pe toți ocupanții autoturismului. Țiriac Auto vine în întâmpinarea acestui tip de client cu servicii de consultanță la achiziție, servicii de finanțare și asigurare a bunului pe care dorește să îl achiziționeze și cu planuri de mentenanță personalizate, ce pot fi accesate în toate locațiile noastre", spune Oprișan.

Ce este diferit, când discutăm despre vânzările corporate?

Gama variată de vehicule comerciale – segment de piață condus, de altfel, de Ford –, ce acoperă volume de transport ce variază de la doi metri cubi până la 15 metri cubi, este dominată, la nivel de vânzări Țiriac Auto, atât în 2016, cât și în primul trimestru al anului, de modelele Transit, Custom și Ranger.

Clienții companii au optat cu preponderență, atât în primul trimestru al anului curent, cât și la nivelul întregului 2016, pentru modelele Fiesta, Focus și Transit.

"Clienții corporate caută o mașină cu previzibilitate în costurile de utilizare, opțiuni multiple de alegere dintr-o gamă diversificată, care să acopere de la nevoi de top management și echipă de vânzări, până la nevoi de transport de marfă. Toate acestea sunt susținute, la noi, și de o arie de acoperire extinsă a service-urilor, la nivel național. În plus, Țiriac Auto aduce soluții de finanțare adaptate nevoilor acestui tip de clienți, servicii de preluare a parcurilor auto și soluții de buy-back, alături de planuri de mentenanță care țin cont de gradul de utilizare a mașinilor", adaugă reprezentantul Țiriac Auto.

Țiriac Auto se diferențiază de concurență printr-o rețea de dealeri și service extinsă la nivel național, soluții de finanțare și asigurare disponibile direct în showroom-urile proprii, servicii de call center care preiau și direcționează toate solicitările către departamentele dedicate, dar și prin aplicația Țiriac Automobile, care permite accesul la oferte și la programarea în service, alături de și mai multe beneficii oferite de parteneri, direct prin intermediul smartphone-ului.

Clasamentul vânzărilor Ford este condus, pe regiuni, la Țiriac Auto, de București și Ilfov, Constanța, Brașov și Oradea, pentru segmentul clienților individuali. București și Ilfov, Bihor și Brașov reprezintă, pe de altă parte, polii principali de vânzări către clienții companii.

La ce ne putem aștepta în acest an?

Capul de afiș al anului 2017 este, în viziunea lui Oprișan, noul model Fiesta. Ford Fiesta domină topurile europene ale ultimilor ani și ajunge, în acest an, deja la a șaptea generație.

Noul Fiesta va aduce o manevrabilitate agilă, putere crescută, precum și soluții avansate de conectivitate, alături de un plus de confort interior pentru șoferi și pasageri.

Pe lângă noul Fiesta, și automobilele cu echipare Vignale își vor crește semnificativ ponderea din volumul total de modele Ford pe care acest nivel superior se regăsește.

"Clientul Vignale este cel pentru care timpul este foarte important, motiv pentru care are un consultant dedicat în showroom-ul Ford Store – Vignale Relationship Manager – prin intermediul căruia are acces la toate informațiile necesare chiar din momentul intenției de achiziție. Această categorie de clienți are la dispoziție serviciul One Call și, întotdeauna, indiferent de situația în care se află – intenție de achiziție, proces de finanțare sau programare service – solicitarea sa este gestionată de o singură persoană, dedicata", spune Oprișan.

Ați avut și comenzi ieșite din comun în acest an?

"Cea mai exotică comandă a acestui an încă este într-un proces de intenție, însă cu siguranță va fi una dintre puținele achiziții care se vor vedea pe stradă în această parte a Europei. De asemenea, deja am livrat un model Edge Vignale, una dintre primele unități livrate în Romania", menționează acesta.

Vignale reprezintă o experiență superioară, iar această experiență va fi transpusă, prin standardele Țiriac Auto, și în showroom-urile dealer-ului. "Locațiile noastre vor fi tot timpul pregătite cu soluțiile tehnologice necesare pentru accesul cât mai facil la informații-display-uri mari pentru vizualizarea mașinii la dimensiunile reale, tablete pentru accesul la informații legat de tehnologiile Ford, zonă de relaxare pentru clienții care așteaptă finalizarea reviziei mașinii, spații dedicate pentru discuții despre modelele Vignale și configurarea acestora", adaugă oficialul Țiriac Auto.

Ford Europa produce, vinde și servisează vehicule sub marca Ford pe mai mult de 50 de piețe individuale și are aproximativ 52.000 de angajați la facilitățile proprii și aproximativ 68.000 de angajați când sunt luate în considerare asocierile în participațiune și entitățile neconsolidate.

Țiriac Auto, companie activă de 25 de ani pe piața auto și totodată cea mai extinsă rețea de dealeri și service auto din România, asigură accesibilitate și servicii de calitate în orice colț al României. Compania are în portofoliu șase dintre cele mai renumite mărci auto de pe piață. În fiecare dintre reprezentanțele Țiriac Auto, atât showroom cât și service, compania dispune de consilieri pasionați de domeniul auto, profesioniști și implicați, gata să ofere soluții adaptate nevoilor fiecăruia dintre clienții săi. Totodată, locațiile service Țiriac Auto sunt autorizate și pregătite să efectueze reparații unui portofoliu extins de mărci auto.

Țiriac Auto face parte din Grupul Țiriac, care reunește peste 40 de companii private autohtone, activând în multiple sectoare precum imobiliare, auto, servicii financiare, transport aerian și energie.

UP & DOWN

ACTUALITATEA ÎN GRAFICE

PE PLUS Evoluția fluxurilor financiare dintre România și Uniunea Europeană

MACROECONOMIE

UNDE SUNT BANII?

PESTE 40 DE MILIARDE DE EURO au intrat în România în ultimii zece ani din partea Uniunii Europene în cadrul celor două cadre financiare multianuale 2007-2013 și 2014-2020, conform statisticilor Ministerului de Finanțe. Contribuția României la bugetul comun al UE a fost, în același interval de timp, de mai puțin de 14 miliarde de euro, ceea ce reprezintă un sold pozitiv de aproximativ 27 de miliarde de euro. Peste 90% din sumele primite de România de la UE au venit pentru exercițiul financiar 2007-2013. Banii primiți de la UE au fost destinați subvențiilor agricole și dezvoltării rurale, dar au luat și calea fondurilor structurale și de coeziune, precum și alte forme de sprijin. Privind mai departe, însă, România are mari lipsuri când vine vorba de atragerea celor peste 32 de miliarde de euro alocate țării pentru actualul exercițiu financiar. Iar cum Ministerul de Finanțe are mari așteptări pentru acest an în privința veniturilor de la UE, viitorul nu arată chiar așa de bine. Ministerul de Finanțe anticipează pentru acest an venituri de la UE de peste 20 de miliarde de lei, din care aproape jumătate înseamnă fonduri structurale care au fost prevăzute în bugetul de venituri pentru 2017.

Vrei să simți adevărata stare de bine?

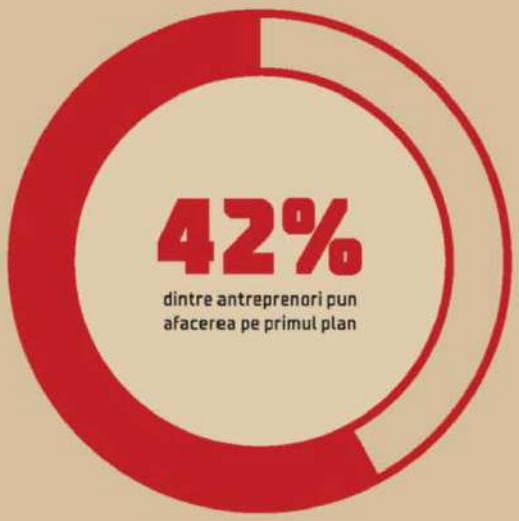
Vrei să îți regăsești armonia interioară?

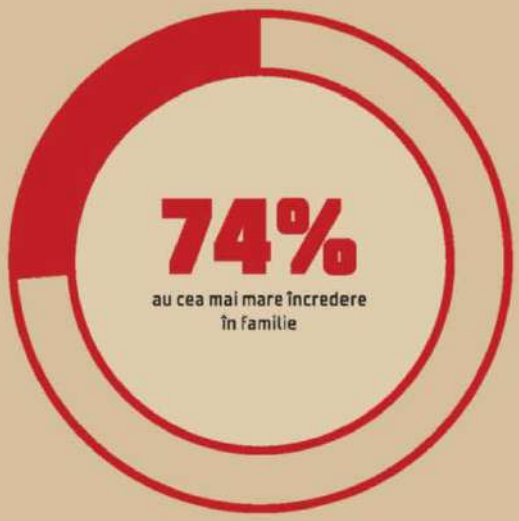
Intră pe www.cocorspahotel.ro , rezervă-ți ACUM minivacanța de 1 Mai la Cocor Spa Hotel din Neptun Olimp!
Doar la Cocor Spa regăsești tradiția terapiilor naturale îmbinate cu cele mai senzoriale ritualuri de wellness inspirate din culturi orientale!

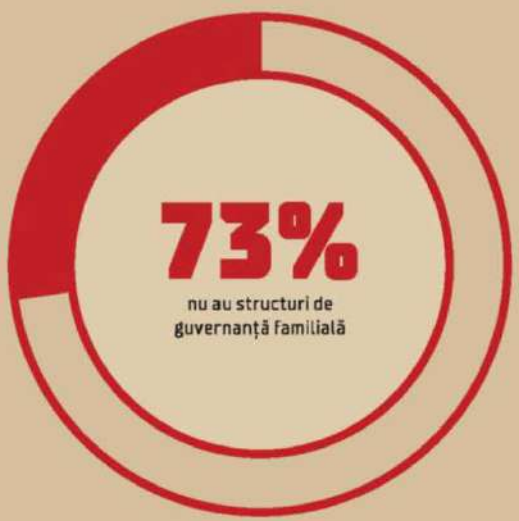
Vino să-ți răsfeți simțurile în sanctuarul Cocor Spa!

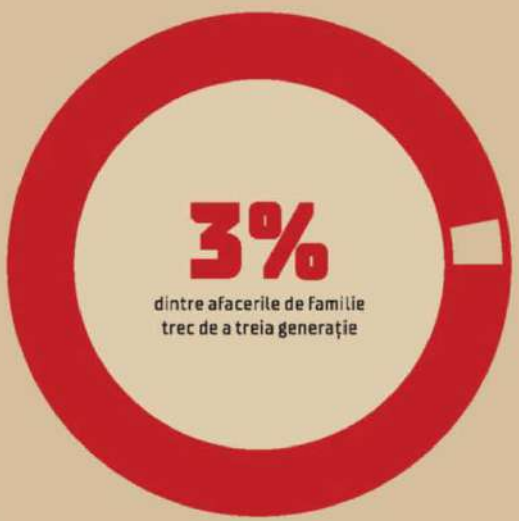
COCOR
SPA | HOTEL

REZERVĂRI la 0758 046 702; 0758 046 741 reservation@cocorspahotel.ro www.cocorspahotel.ro



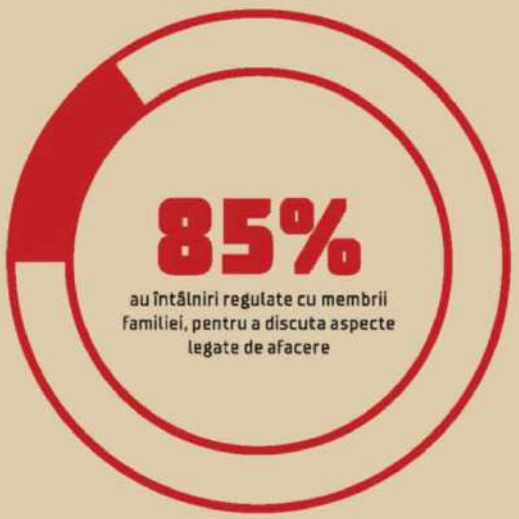


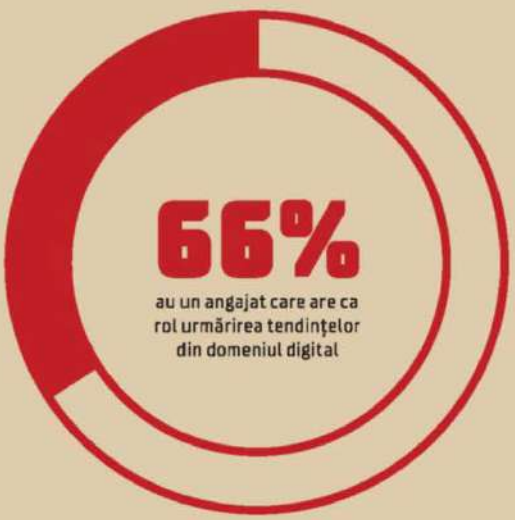


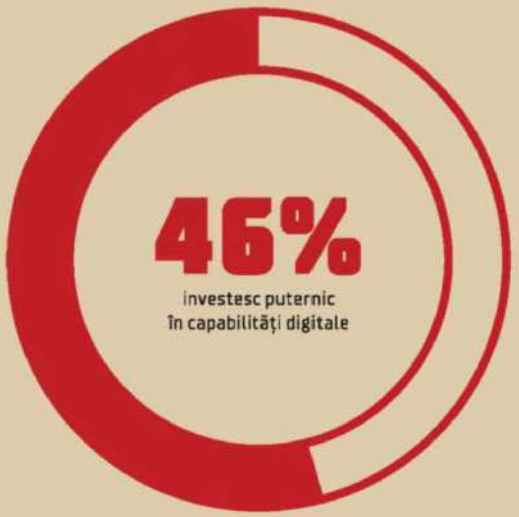


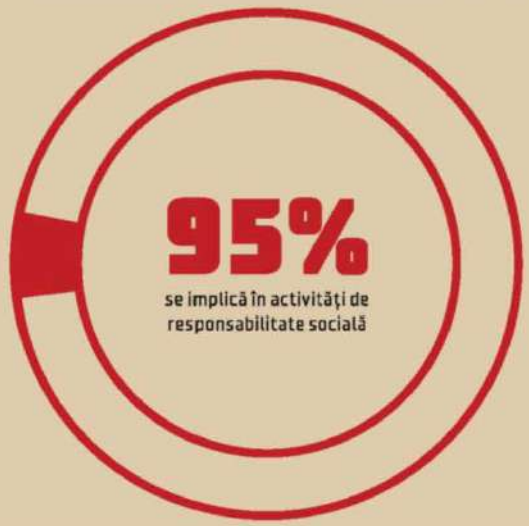
O NOUĂ GENERAȚIE

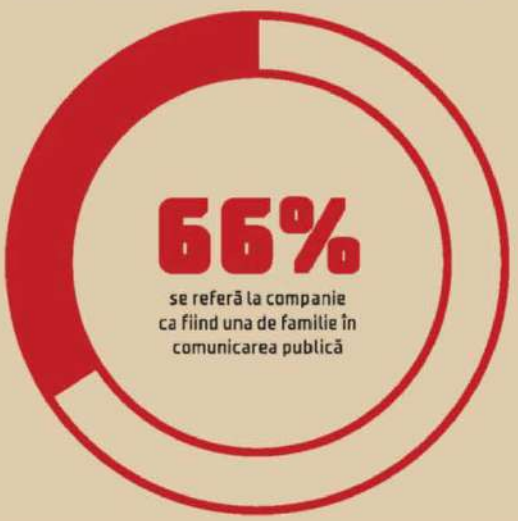
AFACERILE DE FAMILIE sunt cel mai vechi și des întâlnit model de organizare economică din lume. Cele mai multe dintre afacerile active la nivel mondial pot fi asimilate unei afaceri de familie, de la mici firme până la multinaționale cu venituri de zeci de miliarde de euro. EY România a studiat în ultimii patru ani preocupările antreprenorilor români, analizate în cele patru ediții consecutive ale Barometrului antreprenoriatului românesc. 247 de oameni de afaceri implicați în firme de familie au răspuns în perioada 8 februarie – 5 martie 2017 celor 27 de întrebări ale chestionarului online. Dintre aceștia, 80 conduc afaceri de familie cu o cifră de afaceri care depășește un milion de euro.











Sursa EY România

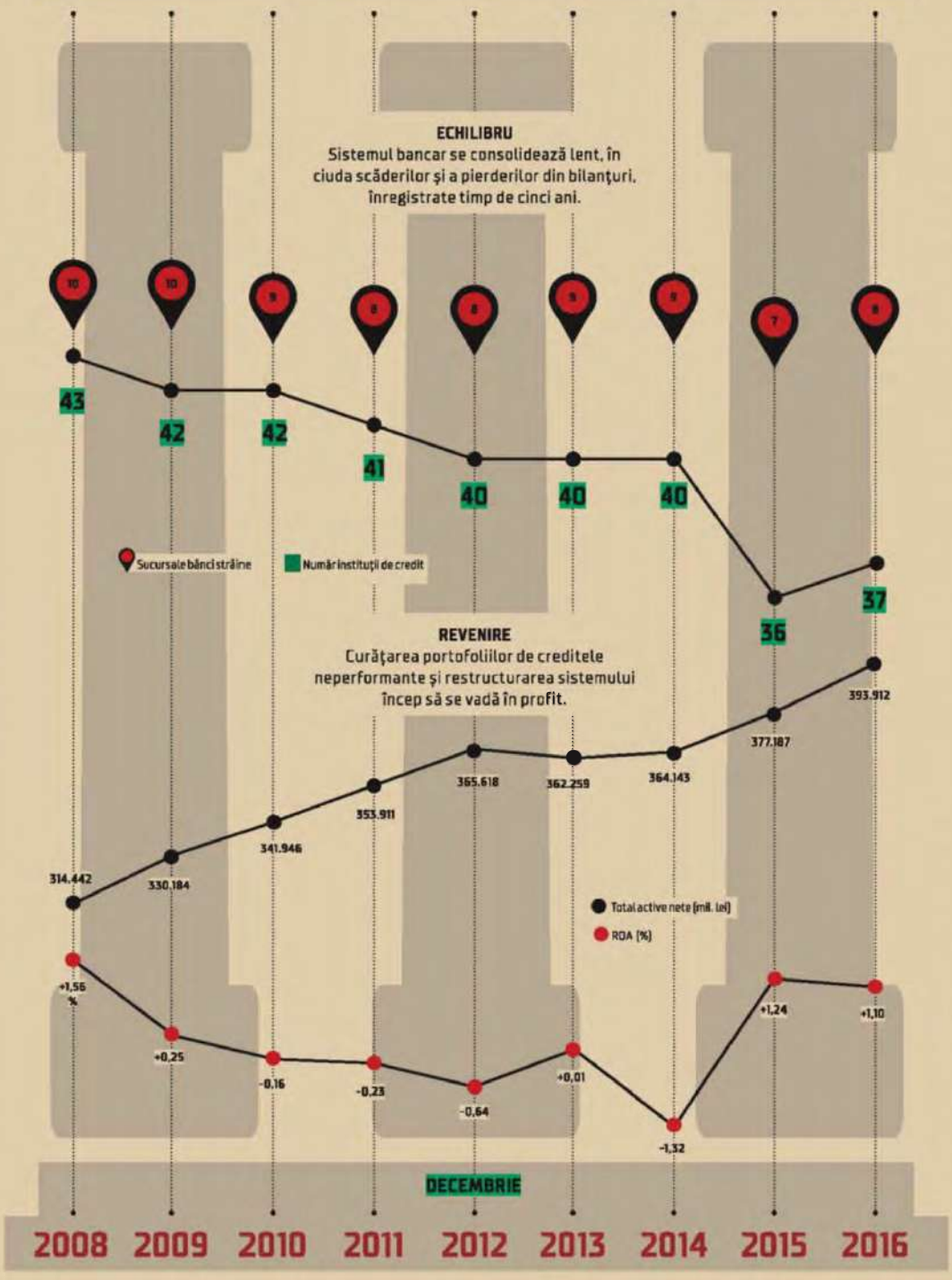
GRADUL DE UTILIZARE A PROGRAMELOR DE BLOCARE A RECLAMELOR ONLINE

LUPTA ÎMPOTRIVA RECLAMELOR ONLINE

PE FONDUL CREȘTERII AGRESIVITĂȚII RECLAMELOR ONLINE, tot mai mulți români folosesc programe de blocare a publicității pe site-urile pe care le vizitează. Este o situație care ar trebui să-i pună pe gânduri pe investitorii în publicitate. Studiul „AdBlocking România 2017", realizat de TailWind în parteneriat cu Oriel, cu sprijinul IAB și BRAT, relevă că procentul utilizatorilor de internet din România care folosesc un ad blocker (doar pe desktop) a crescut de la 13,9% anul trecut la 29,26% în prezent. Studiul relevă faptul că 89,5% dintre utilizatorii de internet din România sunt iritați de reclamele video care nu au buton de Skip. Activitățile online afectate de publicitatea online sunt citirea știrilor (55,9%), vizionarea de filme online (30,6%) și ascultarea muzicii (27,8%). Cercetarea a fost făcută pe date adunate din mai mult de 600 de milioane de afișări de la 85 din cele mai populare publicații online din România. Dintre cei 3.832 de respondenți chestionați pentru acest studiu, circa 92,9% din utilizatori au susținut că vor continua să folosească un ad blocker. În România, unul din trei utilizatori are un program de blocare a publicității instalat în browser-ul de pe desktop, situație asemănătoare și în alte țări din Europa.

Sursa AdBlocking România 2017, Tail Wind, cu sprijinul IAB și BRAT

DINAMICĂ STABILĂ



VEDEREA DE ANSAMBLU arată că nimic nu poate să zdruncine sistemul bancar românesc. Afectat de criză, și-a continuat creșterea și respiră ușurat. La sfârșitul anului trecut, activele tuturor băncilor din țara noastră erau cu 25% mai valoroase decât la finalul anului 2008, ajungând până la 393,9 miliarde lei, cu 4,4% mai mult decât în anul anterior. În toți acești ani, dinamica activelor s-a menținut constant pozitivă, chiar dacă s-a redus ușor în anul 2013, comparativ cu anul anterior. Situația pare și mai bună de-atât: numărul de bănci s-a redus cu 14%, de la 43 la 37, deci ușoară consolidare.

Pare. De-abia în ultimii doi ani, băncile au reintrat pe profit, după cinci ani de pierderi, excepând anul 2013, când profitul a fost mai mult simbolic, de 0,01%.

Profitul din 2016 a fost cu 11,6% mai mic decât cel din 2008, ajungând la 4,33 miliarde lei (obținut prin scăderea din profitul de peste 4,7 miliarde lei a pierderilor de 450 milioane lei), precum și decât cel de 4,677 miliarde lei din anul anterior, primul an cu adevărat pe profit după criză. Vestea este, iarăși, parțial bună, în condițiile în care doar 27 dintre cele 37 de bănci au fost pe profit anul trecut, primele șase bănci cumulând 92% din total, iar primele trei 68,5%. Bilanțul băncilor l-a îmbunătățit vânzarea unor portofolii de credite neperformante estimate la miliarde de euro și reducerile de personal. Mai bine de o cincime dintre angajații au plecat din sistem, care la sfârșitul anului trecut numără aproape 55.400 de persoane, și peste un sfert dintre agenții au fost închise, rămânând aproximativ 4.750.

Sursa BNR

RITMUL CREȘTERII CAPACITĂȚII DE TRANSPORT

CREȘTERE UȘOARĂ: sub 10%

CREȘTERE MEDIE: între 10% și 20%

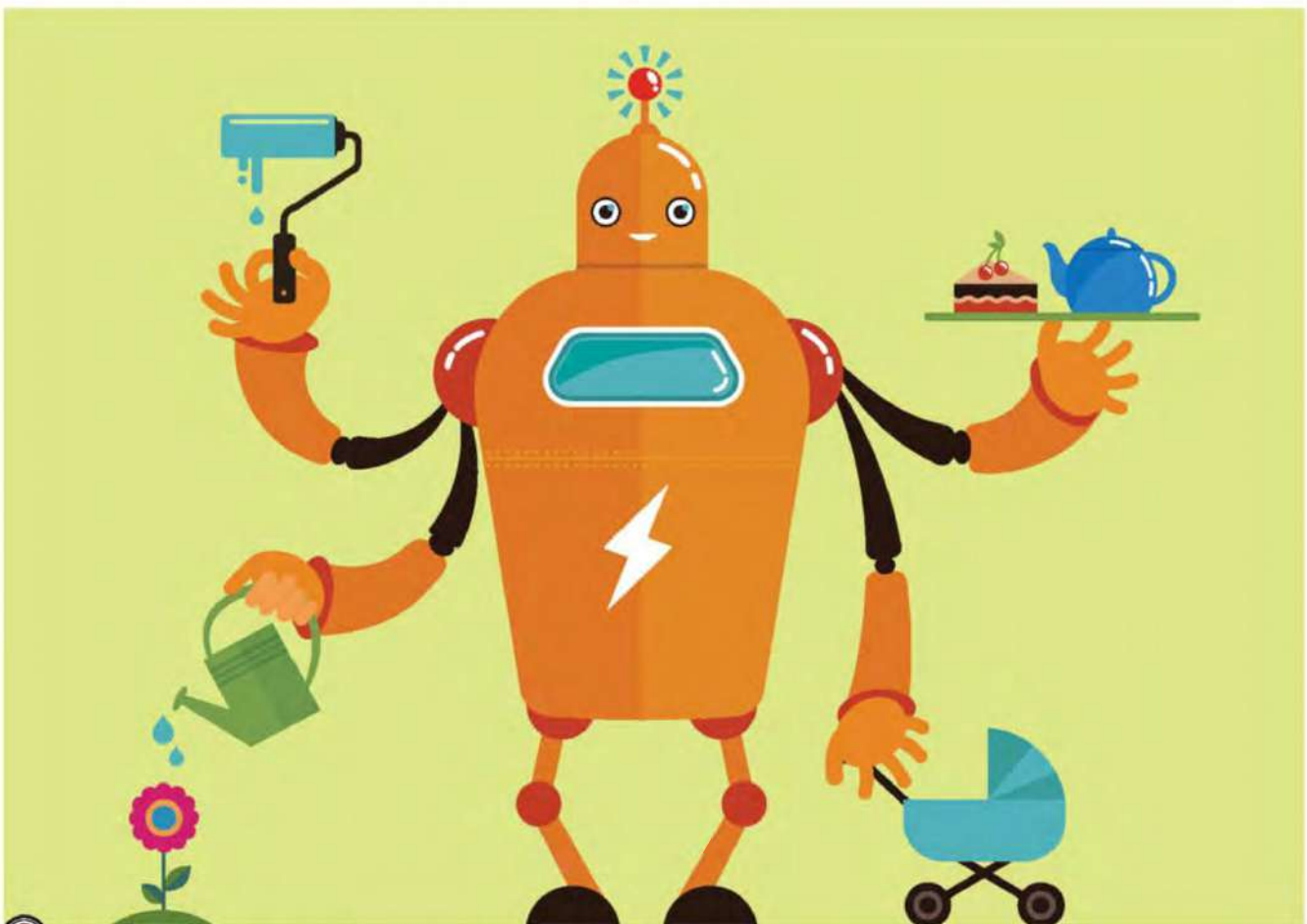
CREȘTERE ACCELERATĂ: peste 20%

LOW COST PENTRU TOATĂ LUMEA

OPERATORUL NAȚIONAL DE TRANSPORT AERIAN TAROM se află din nou sub presiune. Numărul total al schimbărilor de director general a depășit deja cu mult numărul anilor de după revoluție. La anumite intervale de timp apare și dispare ideea zborurilor long-curier și alternează propunerilor privind achiziția sau vânzarea de avioane. În tot acest timp, după cum arată statisticile, fostul lider al transportatorilor aerieni prezenți în România se află într-un declin la fel de sigur precum pierderile de milioane și zeci de milioane de euro pe care le înregistrează an de an. În același timp, România și Bulgaria au înregistrat anul trecut cele mai mari creșteri ale capacității de transport aerian, pe piața zborurilor low-cost, potrivit unui studiu realizat de SeeNews, care folosește date ale OAG Schedule Analyser. Piața românească a înregistrat în 2016 cel mai mare volum de pasageri transportați din regiune, respectiv 11 milioane, fiind urmată de Bulgaria cu nouă milioane pasageri și Croația cu aproape opt milioane pasageri. Potrivit OAG Schedule Analyser, creșterea capacității de transport în Bulgaria a fost de 25,4% în 2016 și de 21,6% în România anul trecut, mult peste nivelul altor țări din regiune. Țările analizate în studiu au fost Albania, Bosnia și Herțegovina, Bulgaria, Croația, Macedonia, Moldova, Muntenegru, România, Serbia și Slovenia. Din punct de vedere al capacității de transport disponibile, TAROM este deja depășit de mai mulți ani de către Wizz Air (31,4% cotă de piață anul trecut, potrivit studiului SeeNews). Operatorul național ocupă locul doi, cu 19,9% cotă de piață, cu puțin înaintea Blue Air (19,1%), însă din punctul de vedere al numărului de aeronave fusese deja depășit de Blue Air. Cu alte cuvinte, nu trebuie să fii savant ca să intuiești că anul acesta TAROM va pierde încă un loc în clasament. Iar având în vedere dublarea permanentă a capacității de transport în/din România a liderului european Ryanair (ajuns la 8,3% cotă de piață anul trecut), e clar că viitorul nu arată deloc bine pentru TAROM.

Sursa SeeNews, OAG Schedules Analyser

MOLDOVA
W
ROMÂNIA
D
R
W
V
B
E
SERBIA
R
W
D
T
N
E
P
V
BULGARIA
F
E
N
A
C
P
T
J
D
W
E
R
KOSOVO
N
W
E
P
MACEDONIA
C
W
D
P
ALBANIA
W
E
P
T
P
R Ryanair
W Wizzair
E easyJet
T transavia
J Jet2
B Blue Air
N norwegian
V Volotea
P pobeda
B airBaltic
C corendon
E Eurowings
D Flydubai
A Aer Lingus
P Blue Panorama
P Pegasus Airlines
V vueling
F Flybe



Roboții pătrund DIN CE ÎN CE MAI MULT în diferite sectoare de activitate.

A PATRA REVOLUȚIE

ROBOȚII VOR ÎNLOCUI ACTIVITĂȚILE REPETITIVE, ÎN TIMP CE ANGAJAȚII VOR DESFĂȘURA **ACTIVITĂȚI DIN CE ÎN CE MAI CREATIVE ȘI MAI SOFISTICATE**. MUNCA SE REINVENTEAZĂ.

Atât nevoile companiilor, cât și cele de dezvoltare personală se schimbă. Trăim în Work 4.0, a patra revoluție industrială sau revoluția digitală. Ca oricare alta, produce multe schimbări în societate. „Green-paper-ul lansat de ministrul german al muncii, «Work 4.0 Re-imagine the work», începe cu câteva întrebări foarte puternice: Sunt roboții chirurgi mai buni decât oamenii? Casele se vor tipări 3D? Se va mai folosi cash-ul, dacă facem plăți cu mobilul? Se va mai preda scrisul de mână? Răspunsurile la aceste întrebări vor afecta piața muncii în medicină, construcții, banking sau educație. Nu știu dacă știți că în acest moment, cel mai mare obiect tipărit 3D este o →

Marea dramă a României

România trece prin cea mai mare dramă a depopulării – migrația masivă, rata scăzută a natalității și, de neiertat, moartea copiilor născuți prematur, de cele mai multe ori din cauze prevenibile sau tratabile.

GABRIELA ALEXANDRESCU
președinte executiv al Salvați Copiii România

Q: Cum arăta copilul în 1990 și cum arată el astăzi în politicile publice?

Gabriela Alexandrescu: 27 de ani Salvați Copiii și România abia ieșită dintr-un regim dictatorial dur, dezumanizant, cum știm cu toții, au mers iată, umăr la umăr. Unele dintre cele mai brutale imagini ale dictaturii comuniste au fost, în anii 1990, cele care îi înfățișau pe copii, de la copiii din „orfelinatele" acelor ani până la copiii străzii și până la copiii din medii socio-economice atât de vulnerabile, încât nici măcar nu erau știuți de autorități. A fost o misiune grea pentru Salvați Copiii, iar imaginile pe care mulți dintre noi le-au văzut în acei primi ani de democrație sunt dintre cele care te bântuie toată viața. Situația copilului în România s-a îmbunătățit semnificativ, dar în continuare este nevoie de multe bătălii, de multe fronturi deschise, de vigilență pentru ca drepturile fundamentale ale celor mici să fie nu doar garantate formal, ci în mod real protejate. Sunt copii care în continuare nu sunt înregistrați la naștere și nu merg la școală. Copii care abandonează educația și care perpetuează sărăcia educațională, poate cea mai perfidă fațetă a sărăciei, care ne arată că lipsa accesului la educație tinde să se transmită între generații. Avem, chiar și după 27 de ani, copii expuși diferitelor forme de abuz, deși Salvați Copiii a reușit să incrimineze prin lege violența contra copilului.

Q: Rata mortalității infantile este aproape dublă față de media din UE.

Gabriela Alexandrescu: Da, 8 dintr-o mie de nou-născuți vii au murit în 2015, an pentru care avem date raportate. Dar și mai dramatice sunt cauzele pentru care România urcă pe acest podium deloc încurajator: de multe ori vorbim fie despre cauze care ar fi putut prevenite, dacă sarcina ar fi fost monitorizată, ori despre cauze tratabile, cum sunt boli diareice sau respiratorii. Asta e marea povară: să știi că un copil ar fi putut fi salvat, dacă mama ar fi avut acces la educație sanitară, la servicii medicale sau dacă nou-născutul ar fi venit pe lume într-o maternitate dotată cu tot ceea ce trebuie pentru a-l salva și recupera. Nu cred să existe povară mai mare pentru un medic decât aceea că ar fi putut salva viața unui nou-născut, dar nu cu mâinile goale, ci cu o masă de resuscitare, cu un incubator performant, pe care nu le-a avut la îndemână.

Q: Cum arată programul Dumneavoastră pentru combaterea motalității infantile?

Gabriela Alexandrescu: De șase ani am început acest program de reducere a mortalității infantile, un program care s-a așezat și care a devenit una dintre prioritățile mari ale organizației. Am militat, în acești ani, să determinăm autoritățile să își asume această problemă și să o asume ca prioritate a sistemului de sănătate. Până să ajungem însă acolo și știm cu toții că drumul e lung, am început o campanie susținută de dotare a maternităților, pe care am decis să o continuăm și în 2017. A contat enorm, iar rezultatele în acest caz se cuantifică în vieți salvate, în prematuri care au crescut mari și care azi au trei, patru ani. Rata mortalității infantile a scăzut. Astfel, în 2010, la startul programului Salvați Copiii de reducere a mortalității infantile, România înregistra o rată a mortalității infantile de 10,1 la mia de copii născuți vii. În doar cinci ani, țara noastră a coborât până la 8, în 2015.

Q: Despre câte maternități vorbim?

Gabriela Alexandrescu: În 2016, Salvați Copiii România a dotat cu aparatură medicală de specialitate 31 de maternități. 355.981 euro au venit de la cei care au ales să redirecționeze 2% din impozitul pe venit. În total, sunt 67 de maternități din 37 de județe, care au avut nevoie de aparatură medicală fără de care șansa la viață a prematurilor ar fi scăzut dramatic. Am reușit să donăm 275 de astfel de echipamente medicale. Mai sunt, în țară, 113 maternități, din totalul de 180, în care este nevoie de dotări, dar sunt maternități la care am revenit, cu alte dotări, pentru a avea siguranța că nou-născuții sunt îngrijiți optim.

Q: Cum poate fi de folos cineva care vrea să se implice?

Gabriela Alexandrescu: Până la sfârșitul lunii mai, fiecare contribuabil poate ajuta în mod direct maternitățile. Toate fondurile pe care Salvați Copiii le obține din redirecționarea a 2% din impozitul pe venit ajung nemijlocit la beneficiari, adică la maternități. Noi lucrăm cu medicii din aceste maternități și cumpărăm echipamentele medicale în funcție de nevoile urgente. Așadar, toți cei care doresc să sprijine cauza copiilor născuți prematur pot descărca formularele 230 și 200, precompletate cu datele de identificare ale organizației, de la adresa www.salvaticopiii.ro/doilasuta. Oamenii sunt cei care fac acest imens bine, Salvați Copiii doar îi ajută ca binele acesta să ajungă unde e cea mare nevoie de el.

→ aripă de Boeing, cu impact major în industria aeronautică", afirmă Andrei Goşu, Managing Partner Ascendis.

Tot în acest document, sunt tratate şi actualele preocupări ale HR-ului, în funcţie de caracteristicile fiecărei generaţii. Rush hours of life, adică perioada cuprinsă între 30-45 de ani, când oamenii vor să facă de toate - sport, carieră, familie, copii şi bani, este cea mai stresantă perioadă a vieţii.

Dar un eşantion din ce în ce mai mare de populaţie, preocupată de echilibrul dintre viaţă profesională şi viaţă personală, apelează la un program de lucru între part-time şi full-time, aşa numitul full-time lite (aproximativ 30 de ore/ săptămână). Sunt exemple de ţări care au încercat să implementeze un astfel de program, precum Suedia. Şi în România sunt companii care experimentează săptămâna de lucru de patru zile.

În plus, tehnologia tinde să înlocuiască calificările medii, astfel că sunt din ce în ce mai solicitate calificările înalte şi cele joase. Cererea se polarizează, cu efecte imediate în creşterea salariilor pentru cele două categorii.

UNELE MESERII DISPAR, ALTELE SE TRANSFORMĂ

Există meserii în diferite sectoare industriale care deja încep să dispară. „Munca prelucrătorilor prin aşchiere este înlocuită de centrele de prelucrare automate, deservite tot de către oameni, dar care au o altă specializare. Dispare şi meseria de sudor, care, în industria auto, se face aproape exclusiv cu roboţi. De asemenea, operator de date sau operator calculator nu mai reprezintă o meserie, este doar unul dintre skill-uri, pentru că toţi lucrăm pe calculator", a afirmat Nicu Durău, directorul de resurse umane al grupului Alro.

„Marile companii, precum Google, au început să experimenteze felul în care maşinile pot fi conduse automat, pentru că, în timp, acestea vor ajunge să fie conduse fără şofer", spune Steve Wells, Project Manager şi coeditor al cărţii „The Future of Business". Roboţii pătrund astfel din ce în ce mai mult în sectorul muncii. Ei pot face anumite lucruri în zona auto, dar încep să fie testaţi şi în resurse umane sau industria HoReCa, spune Steve Wells. În acelaşi timp însă, reţelele de roboţi vor deschide oportunităţi pentru joburi complet noi. Potrivit studiilor, probabilitatea ca roboţii să preia locul oamenilor în următorii 20 de ani este cea mai ridicată în zonele de telemarketing, contabilitate, audit, retail sau servicii legate de piaţă sau pilotaj.

„România se încadrează, conform studiilor recente de cross-cultural management, între țările în care funcția de conducere este de tip ierarhic, nu centrată pe egalitarism."

CARMEN BURUIANĂ
ENTERPRISE HR MANAGER BITDEFENDER

„Cel mai nou trend în leadership este preocuparea pentru un climat de siguranță psihologică."

ANDREI GOȘU
MANAGING PARTNER ASCENDIS

CREAȚIA ȘI CAPITALUL, MULT MAI RĂSPLĂTITE DECÂT MUNCA

„A patra revoluţie este una a cunoaşterii, a schimbului de informaţii şi cunoştinţe, a accelerării inovaţiei şi a intrării tehnologiilor avansate în viaţa de zi cu zi. E o revoluţie în care valoarea se produce distribuit, adeseori în afara circuitelor clasice, ale erei industriale tradiţionale. Cea mai mare companie hotelieră din lume nu are niciun hotel, cea mai mare companie de taxiuri nu are nicio maşină", consideră Adrian Stanciu, consultant, partener în Wanted - Transformation Consultancy. El spune că, deşi nu putem şti cum va arăta lumea de după această revoluţie industrială, ea va semăna foarte puţin cu cea de acum. Două dintre problemele la care va trebui să ne adaptăm sunt inegalitatea şi polarizarea spaţiului muncii.

„Acest nou fel de a crea valoare tinde să-i favorizeze pe cei care pot produce inovaţie disruptivă şi pe cei care le sprijină ideile investind în ele. Există multă îndârjire în lume acum pentru că cei mai bogaţi 1% deţin 50% din averea colectivă, mai mult decât cei mai săraci, adică 3,6 miliarde! E o cifră uluitoare, şocantă", spune Adrian Stanciu.

Problema care rămâne, însă, e că economia noii revoluţii industriale răsplăteşte regeşte creaţia şi capitalul şi mai puţin spre deloc munca. Este o ecuaţie care ar putea avea urmări sociale.

A doua problemă este, potrivit lui Stanciu, polarizarea spaţiului muncii. A patra revoluţie industrială are tendinţa de a distruge ceea ce a treia a creat: clasa de mijloc. Revoluţia cunoaşterii face inutile funcţiuni din zona de mijloc, funcţiuni care erau îndeplinite până de curând de oamenii cu studii medii sau chiar superioare, fără mare specializare. Posturile care au şi vor avea mare căutare sunt cele foarte specializate, pentru oameni foarte capabili, experţi în domeniul lor. „Va dispărea nevoia de diplome care nu spun nimic şi se va accentua nevoia unei educaţii de calitate, aplicată, vizionară, globală. Învăţarea va deveni un proces

continuu, cei care pierd pasul vor pierde accesul la această categorie privilegiată. La polul opus se va menține și accentua nevoia pentru slujbe din nivelul de jos, fără calificare specială, slujbe care nu pot fi automatizate. Clasa educată va duce, cum duce deja, o viață plină, alertă, își va valoriza la maximum timpul, ceea ce va deschide noi și noi locuri de muncă în servicii, locuri de muncă de calificare joasă, pentru care vor fi mereu mult mai mulți doritori decât oferte, ceea ce va menține salariile mici pe o lungă perioadă de timp", conchide Stanciu.

FĂRĂ LOCURI DE MUNCĂ PE MĂSURĂ

A patra revoluție industrială creează valoare fără să creeze locuri de muncă pe măsură. Principalele teme care domină piața muncii sunt șomajul, lipsa talentelor, managementul performanței, digitalizarea și automatizarea. Criza de personal calificat a atins cel mai înalt nivel din 2006, la nivel european, crescând de la 32% în 2015 la 36% anul trecut, cu un deficit de talente în anumite sectoare de activitate importante, pentru posturi precum inginer și reprezentant vânzări.

Un studiu ManpowerGroup arată că 40% dintre cei 42.000 de angajatori chestionați au recunoscut că întâmpină dificultăți în recrutarea de personal calificat. Același studiu mai arată că anul trecut a fost înregistrată cea mai mare criză de talente din 2007 până acum, creșterea fiind cu două procente față de 2015. Aflate în imposibilitatea de a găsi candidați compatibili cu posturile disponibile, 53% dintre companii încearcă să își pregătească proprii angajați prin traininguri și programe de dezvoltare, în speranța că astfel vor reuși să facă un „update" al competențelor acestora. În topul țărilor cu personal subcalificat, România este situată pe locul 3, cu un procent de 72%, după Japonia, (86%) și Taiwan (73%).

La nivel global, posturile cel mai dificil de ocupat sunt cele de electricieni sau tâmplari, în timp ce pe locul secund sunt cele din IT – programatori, dezvoltatori, manageri, administratori. În industria IT se prevede o acutizare a diferenței între nevoia și disponibilitatea de specialiști. „Experții în tehnologiile GIS sau Java, de exemplu, migrează cu multă ușurință în proiecte internaționale din Europa cu precădere. Așa încât

„Unul dintre subiectele principale ale momentului este procesul prin care creezi o echipă de succes, în contextul diferențelor de mentalități ale mai multor generații."

PETRU PĂCURARU
TRAINER ȘI MANAGING PARTNER HPDI

„Acest nou fel de a crea valoare tinde să-i favorizeze pe cei care pot produce inovație disruptivă și pe cei care le sprijină ideile investind în ele."

ADRIAN STANCIU
PARTENER WANTED TRANSFORMATION CONSULTANCY

lupta pentru candidați se mută într-o arenă mai mare, noi la rândul nostru extindem căutările de specialiști IT în țările est-europene. Pachetele de compensații și beneficii se vor extinde în formule și mai creative pentru atragerea și retenția specialiștilor, iar munca flexibilă se va extinde", afirmă Alina Rădulescu, membră a Asociației Patronale a Industriei de Software și Servicii.

De aceea, în contextul dat, așteptările angajaților, ale angajatorilor și ale clienților se schimbă. „În prima zi de vineri a lunii martie, în mai multe țări, se sărbătorește «Employee Recognition Day». 400.000 de angajați din 5.000 de companii au participat la studiul Employee Recognition Trends, potrivit căruia în topul celor mai apreciate forme de recunoaștere au ieșit creșterea salariului, accesul la programe de învățare, autonomie, program flexibil. Pe ultimul loc a ieșit placa de pus pe perete, cu numele angajatului", afirmă Andrei Goșu.

În condițiile date, companiile vor face tot ce le stă în putere pentru creșterea implicării angajaților. „Vor acorda o atenție sporită nevoilor angajaților printr-un dialog proactiv și frecvent, în focus grupuri, în discuțiile de evaluare, chiar în ședințe operaționale pentru a surprinde și a testa acțiunile care pot să crească engagement-ul, mai ales că tendința ultimilor ani este de scădere a engagement-ului, conform studiilor europene. Vor apărea mai multe beneficii din aria de dezvoltare personală, se vor extinde beneficiile flexibile, se vor personaliza pachetele de beneficii până la nivel de angajat, ca să răspundă specific nevoilor lui", spune Alina Rădulescu.

„Cel mai nou trend în leadership este preocuparea pentru un climat de siguranță psihologică (psychological safety). În acest climat, membrii echipei se simt în siguranță să-și împărtășească ideile, să dezbată, să riște, să aibă inițiativă și să inoveze. Pot greși fără ca nimeni să le taie capul, învățând astfel din greșeli. Toți membrii echipei vorbesc, nu doar unii", precizează Goșu.

MICROLEARNING, PREFERATUL NOII GENERAȚII

La vremuri noi și marile întrebări se schimbă: Cum sprijini dezvoltarea unui om din echipa ta? Cum îl motivezi? Cum combini viziunea lui cu cea a companiei? Cum orientezi noile tehnici și →

→ tehnologii către creşterea echipei? Cum faci din coleg un partener?

În training, cel mai nou concept este cel de microlearning, care se potriveşte perfect atât ca formă de follow-up la programele clasice, cât şi ca sistem de învăţare de sine stătător. Are la bază teoria conform căreia un comportament devine natural dupa 21 de zile de practică. Microlearningul este foarte apreciat de generaţia tânără pentru că foloseşte metodologiile preferate de învăţare, precum multimedia interactiv, video, infografice, jocuri, teste rapide şi sisteme de votare.

Studiile arată că învăţarea în cariera profesională a unei persoane respectă principiul 70/20/10, adică 70% din învăţare are loc la/din job, 20% este învăţare directă, iniţiată şi realizată de fiecare în parte şi 10% prin sisteme de învăţare tradiţionale.

„Unul dintre subiectele principale ale momentului este procesul prin care creezi o echipă de succes, în contextul diferenţelor de mentalităţi ale mai multor generaţii", spune Petru Păcuraru, Trainer şi Managing Partner HPDI. Programele de teambuilding şi de training se ocupă de abordarea acestei teme, pentru că lucrul în echipă devine dificil, în special atunci când membrii realizează că vor trebui să-şi modifice părţi din comportamentul lor pentru a acomoda nevoile echipei. De asemenea, echipa solicită la maximum abilităţile interpersonale şi reprezintă o contradicţie fundamentală într-o societate bazată pe realizări individuale.

Înţelegerea generaţiilor viitoare este foarte importantă pentru a înţelege era în care trăim, astfel că trainerii HPDI caracterizează perioada pe care o trăim în cinci dimensiuni - era inteligenţei emoţionale, a empatiei, a relaţiilor de muncă, a echilibrului minte/corp şi a generaţiei „Millennials".

De ce este diferită generaţia Millennials? În primul rând, pentru că sunt mult mai confortabili cu social media, aplicaţii şi tehnologie, în general, şi pot lucra într-un mediu de lucru virtual. De asemenea, sunt mai creativi şi dispuşi să acceseze informaţie, acceptă task-uri şi le duc la bun sfârşit, nu urmăresc să obţină titluri şi nu execută orbeşte. „Generaţiile anterioare «Millennials» au convingerea că valoarea lor este determinată de cât de multe ore pot să ducă la muncă, cât de devreme pot ajunge la birou şi cât de mult stau la job. Această credinţă nu mai este, însă, valabilă în societatea actuală. Nu mai contează cât de mult stai la serviciu, ci cât de productiv eşti, fapt mai uşor înţeles de generaţia Millennials. De asemenea, aceştia din urmă preţuiesc dezvoltarea personală prin participarea la conferinţe şi training-uri", precizează Petru Păcuraru.

„Doar 30% dintre manageri cred despre ei înşişi că ştiu să delege sarcinile într-un mod eficient, iar unul din zece este considerat bun în arta delegării de către subordonaţii lui."

JOHN HUNT
PROFESOR LONDON BUSINESS SCHOOL

„Arta delegării este stăpânită doar de liderii care au evoluat până la cel de-al patrulea nivel de leadership, respectiv dezvoltarea oamenilor."

JOHN C. MAXWELL
EXPERT ÎN LEADERSHIP

SUCCESUL DELEGĂRII

Odată cu dezvoltarea afacerii, sarcinile se înmulţesc şi se diversifică, iar delegarea devine inevitabilă. Este vorba de transmiterea unor sarcini specifice subordonaţilor, împreună cu autoritatea necesară pentru a le îndeplini cât mai eficient.

„Foarte puţini oameni cer ajutorul atunci când nu reuşesc să facă faţă unei sarcini la birou. Cu atât mai puţini manageri sunt dispuşi să delege. Dificultatea delegării stă de cele mai multe ori într-o serie de idei conform cărora aceasta ar fi o dovadă de slăbiciune. De asemenea, în momentul în care se ajunge la delegare, apare, din nou, o dificultate în alegerea persoanelor potrivite pentru fiecare job", subliniază Petru Păcuraru.

Profesorul britanic John Hunt, de la London Business School, remarca în studiile pe care le-a făcut de-a lungul timpului faptul că doar 30% din manageri cred despre ei înşişi că ştiu să delege sarcinile într-un mod eficient, în timp ce doar unul din zece este considerat bun în arta delegării, de către subordonaţii lui. Concluzia specialiştilor este că delegarea devine eficace doar atunci când îndeplineşte anumite condiţii, aşa-numiţii „8 T" ai lui Jim Cathcart, unul dintre cei mai reputaţi economişti din lume.

De asemenea, americanul John C. Maxwell, expert în leadership, susţine că arta delegării este stăpânită doar de liderii care au evoluat până la cel de-al patrulea nivel de leadership, respectiv dezvoltarea oamenilor (oamenii îşi urmează liderul prin prisma a ceea ce a făcut concret pentru ei). Primele trei niveluri sunt poziţia, permisiunea şi producţia, iar cel de-al cincilea este apogeul. Afirmaţiile lui Maxwell sunt confirmate şi de un studiu realizat de Interaction Associates on

Building Trust, care arată că 80% dintre angajaţi declară că nu-şi pot face treaba eficient dacă nu au încredere în liderii lor.

DEPARTE DE BIROUL CLASIC

HR Trend Institute susţine că în 2017 vom asista la o schimbare a focusului departamentului de HR dinspre individ spre echipă şi dinspre echipe propriu-zis spre reţele de echipe. În ultimii ani, sistemul Holacracy a fost intens dezbătut, mai ales în situaţia organizaţiilor cu creştere accelerată, care revoluţionează sistemul de management ierarhic tradiţional. Se concentrează pe roluri clare nu pe „job description", pe autoritate distribuită, nu pe autoritate delegată, pe iteraţii rapide în execuţie, nu pe reorganizări ample şi pe reguli transparente, nu pe politica de companie.

„Din punct de vedere cultural, România se încadrează, conform studiilor recente de cross-cultural management, în registrul ţărilor în care funcţia de conducere este de tip ierarhic, nu centrată pe egalitarism. Într-o astfel de cultură, distanţa ideală între manager şi subordonat este mare, un manager bun este cel care ţine frâiele în mână şi conduce în mod vizibil echipa, status-ul este foarte important, structurile organizaţionale sunt multiple şi fixe, comunicarea urmează liniile ierarhice", spune Carmen Buruiană, Enterprise HR Manager al Bitdefender.

Deja se simte acest trend în industriile cu deficit de forţă de muncă, industria IT fiind un bun exemplu. „Specialiştii în diverse tehnologii sunt deseori coagulaţi în echipe în cadrul unei companii sau a unei regiuni geografice, iar migrările de la o companie la alta le fac în echipă. Formatul de freelancing pe care îl întâlnim în piaţa de IT a ultimilor doi ani are acelaşi principiu al grupurilor de specialişti cu competenţe asemănătoare", susţine Alina Rădulescu.

Holacracy s-a născut în Statele Unite ale Americii şi are ca adepţi companii americane precum Zappo, Uber şi altele. Statele Unite, din punctul de vedere al funcţiei de conducere, se încadrează în registrul ţărilor anglo-saxone, în care funcţia de conducere este axată pe egalitarism, adică distanţa ideală între manager şi subordonat este mică, un manager bun este un facilitator egal cu ceilalţi, structurile organizaţionale sunt orizontale, comunicarea nu urmează liniile ierarhice.

„Sigur că perpectivele culturale, deşi reprezintă o provocare, pot fi depăşite având în primul rând susţinerea top managementului, mai ales atunci când organizaţia are ca obiectiv creşterea accelerată, extinderea globală şi deci, multiculturalitatea echipelor cu accent pe ţări ca SUA, Marea Britanie, Australia, Europa de Nord, şi viteza în execuţie", precizează Buruiană.

Ca şi în cazul Holacracy, şi în cazul freelancing-ului dezvoltarea se va face diferenţiat în funcţie de industrie. Sunt unele industrii care acceptă cu uşurinţă freelancing-ul, fiind o adaptare la preferinţele forţei de muncă şi sunt industrii care nu se pretează la o astfel de colaborare.

Cât despre sfârşitul open space-ului şi întoarcerea la biroul clasic, aşa cum arată tendinţele, în industria IT se realizează o extensie a spaţiului de acasă în spaţiul de muncă, cu păstrarea deschiderii spre comunicarea liberă şi munca în echipă, deci colaborare, spune Carmen Buruiană.

Organizarea spaţiului de muncă a devenit deja un domeniu aparte, cu specialişti dedicaţi, care îmbină arta şi ştiinţa în crearea unor astfel de medii, deci imaginea şi tendinţa sunt departe de biroul clasic.

Pentru a ne adapta noilor condiţii, singura cale de progres rămâne educaţia. „Educaţia nu se termină cu şcoala, ci este e un proces continuu, care nu se poate opri decât atunci când ne oprim din trăit şi din sperat", susţine Adrian Stanciu. Să fim confortabili cu incertitudinea este aproape o normalitate. „Să ne învăţăm să ne schimbăm drumul şi destinul, să ne lăsăm în urmă spaţiul de confort pentru a încerca lucruri noi, să ne deschidem oportunităţii mai degrabă decât să ne agăţăm de trecut şi să ne ferim de riscuri", mai spune el.

Organizaţia viitorului pune relaţiile de muncă pe alte principii, adună energiile oamenilor, care atrag şi însufleţesc şi dă oamenilor sens şi valoare. În asemenea organizaţii, oamenii cresc mai repede, se adaptează mai uşor la schimbările din mediu şi sunt mai dispuşi la inovare.

CEI 8 T

Delegarea e eficace în anumite condiţii, potrivit economistului Jim Cathcart.

TARGET
Înţelege delegatul obiectivul sarcinii?

TOOLS
Are instrumentele necesare pentru a îndeplini sarcina?

TRAINING
Are abilităţile potrivite?

TIME
Are timp suficient?

TRUTH
Ştie cum arată imaginea de ansamblu?

TRACKING
Îi cere feedback managerului pe parcursul proiectului?

TOUCH
I se oferă sprijin, încurajare, training?

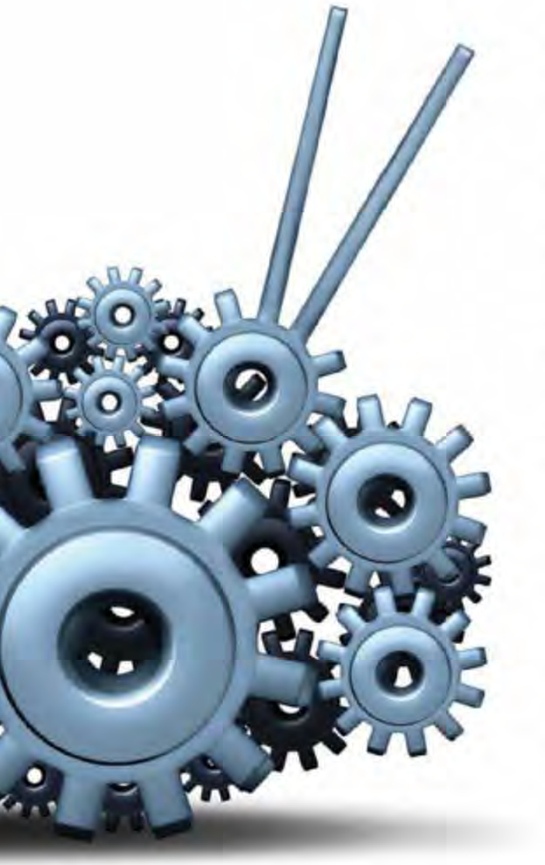
TRUST
I se oferă încredere din partea managerului?

UNDE SUNT INVESTITORII?

INDICATORII ECONOMICI ȘI DE PIAȚĂ **SUNT PERFECȚI** PENTRU O CREȘTERE A INVESTIȚIILOR ÎN REAL ESTATE. CU TOATE ACESTEA, LUCRURILE STAU PE LOC.

România prezintă oportunități în real estate, însă tulburările politice, lipsa unei infrastructuri dezvoltate și impredictibilitatea fiscală sunt aspectele care frânează investițiile. „Investitorii sunt foarte precauți, atunci când vine vorba despre investiții în România, iar situația politică și cea fiscală cresc această tendință", spune Andrei Văcaru, Associate Director Capital Markets în cadrul companiei de consultanță imobiliară JLL România, participant la un panel din cadrul evenimentului SEE Property Forum.

Piața de investment în real estate din România ar putea pierde, astfel, un tren important, în condițiile în care o parte din banii direcționați până acum (înainte de BREXIT) spre Marea Britanie ar fi putut ajunge în Europa Centrală și de Est, regiune în care țara noastră este una dintre pieţele în plină expansiune. „Piața de investiții din Marea Britanie a scăzut cu 20% în 2016 comparativ cu 2015, iar investitorii s-au orientat spre core markets din Germania și Franța, dar acolo oferta de produse potrivite pentru investiții e relativ scăzută, nu prea sunt produse. Așadar, banii caută acum pieţe aproape de Germania și Franța, adică Spania și Italia, dar am observat un interes crescut în ECE – România, Ungaria, Polonia, Cehia, Slovacia. Se pare că Ungaria se întoarce în atenția investitorilor, dar am văzut și interes pentru România", spune Mateusz Skubiszewski, Director Capital Markets ECE în cadrul BNP Paribas Real Estate. „Eu sunt foarte optimist cu privire la rezultat, totul depinde de politică, de alegerile din Franța și Germania, dar



pe termen de trei ani, având în vedere că dobânzile nu vor creşte aşa de mult, cred că real estate-ul va rămâne o oportunitate solidă pentru investiţii".

Europa Centrală şi de Est nu s-a aflat niciodată într-un moment mai bun ca astăzi, potrivit lui Dan Bucşa, Lead CEE Economist la Unicredit Bank AG din Londra. „Creşterea accelerată este însoţită de rate ale dobânzilor mici şi de inflaţie scăzută. Toate riscurile majore sunt interne, iar ţările şi guvernele din ECE ar trebui să acorde o atenţie sporită politicilor proprii, pentru că această stare pozitivă este fragilă, iar în România cel mai mare risc este de natură fiscală", crede Dan Bucşa. Dacă nu se limitează cheltuielile actuale, va urma o corecţie în câţiva ani.

Consumul este factorul principal care determină creşterea economică, în special în ţările din SEE, unde consumatorii sunt chiar mai exuberanţi decât erau în 2008. De asemenea, unele ţări vor beneficia mai mult de fondurile UE în viitorul apropiat. România nu îşi valorifică oportunităţile, dar Ungaria şi Polonia şi-au accelerat consumul conştientizând că Marea Britanie nu va mai contribui la bugetul UE după 2018.

Îngustând şi mai mult zona şi punând lupa pe Europa de Sud-Est, România ar trebui să fie, din nou, într-o poziţie privilegiată. „Bulgaria, România şi Serbia vor rămâne stabile şi vor reprezenta oaze pentru ceea ce se întâmplă în jur. În acelaşi timp, sunt multe nesiguranţe politice şi fiscale în cele trei capitale: Sofia, Bucureşti şi Belgrad. Sunt optimistă cu privire la evoluţia zonei. În Sofia, segmentul office, cu o rată de neocupare de 2%, este vedeta pieţei. România este o piaţă mai mare, cu mai multă lichiditate, investitorii o preferă dintre cele trei ţări", spune Michaela Lashova, CEO al Forton, Alliance Partner Cushman & Wakefield pentru Bulgaria şi FYROM.

Jucătorii deja prezenţi în piaţă, precum şi consultanţii, manifestă însă uimire în legătură cu lipsa de activitate concretă a noilor investitori. „Piaţa de investiţii nu este acolo unde ne-am fi aşteptat, deşi segmentele de office, retail şi industrial merg foarte bine. Nu avem suficient capital autohton şi nu reuşim să-i facem pe investitorii străini să capitalizeze", spune Gijs Klomp, Investment Director în cadrul New Europe Property Investments (NEPI), fond de investiţii sud-african, unul dintre cei mai importanţi jucători din piaţa românească de real estate.

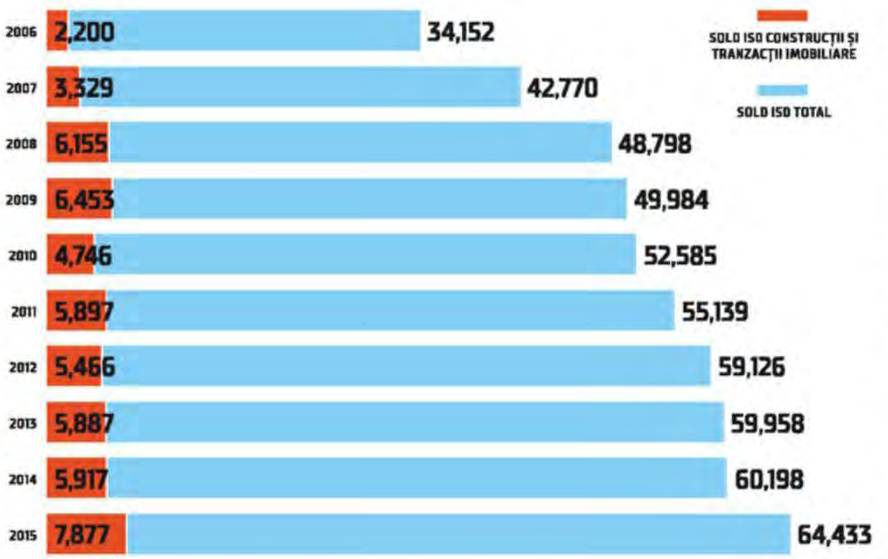
Andreas Ridder, Chairman CEE în cadrul companiei de consultanţă imobiliară CBRE, adoptă o poziţie tranşantă: „Din perspectiva companiilor chiriaşe, piaţa e fantastică, în retail se întâmplă la fel. Piaţa de investiţii nu este însă atât de înfloritoare pe cât ar trebui şi asta are legătură cu politicul, cu corupţia", crede oficialul CBRE.

O doză de optimism vine de la Alexandru Cristea, Tax Partner la societatea de avocatură Ţucă, Zbârcea&Asociaţii: „România este un loc foarte bun din punct de vedere al taxelor pe investiţii, atât pentru capitalul străin, cât şi pentru cel autohton". Robert Miklo, Associate Director of Investment Services la Colliers International spune, nici mai mult, nici mai puţin decât că vede „un minunat cer albastru pentru România în următorii doi-trei ani" şi că investitorii deja prezenţi aici „se simt de minune". Cu toate acestea, Robert Miklo spune şi el că, deşi vom vedea noi investitori în următoarea perioadă, ei nu vor „face coadă la uşa României". „Am văzut şi în ultimii ani câţiva investitori noi sau care au fost înainte de criză şi s-au întors. Vedem acum câteva tranzacţii care sunt în negociere şi care implică noi investitori care vor intra chiar în acest an", precizează reprezentantul Colliers International.

David Hay, CEO al AFI Europe România, crede însă că motivul pentru care investitorii, fie ei români sau străini, nu se înghesuie să investească în real estate-ul autohton este faptul că pur şi simplu nu există produse în piaţă. „Sunt alte produse bune în piaţă în afară de trei-patru proiecte office?", se întreabă, retoric, David Hay. Nu trebuie să uităm însă faptul că AFI Europe România este în discuţii cu fraţii Adrian şi Dragoş Păvăl →

EVOLUȚIA SOLDULUI ISD

ÎN DECENIUL 2006-2015, SOLDUL INVESTIȚIILOR STRĂINE DIRECTE ÎN CONSTRUCȚII ȘI TRANZACȚII IMOBILIARE A CRESCUT DE 3,6 ORI, IAR PROCENTUL ACESTORA ÎN SOLDUL TOTAL AL ISD S-A DUBLAT.



→ pentru vânzarea către aceştia din urmă a ansamblului office AFI Park – potrivit informaţiilor obţinute de la surse din piaţă de către „Forbes România", a fost semnată, între cele două părţi, o scrisoare de intenţie în privinţa ansamblului office, dar este cunoscut că astfel de documente nu înseamnă neapărat că tranzacţia se va şi realiza. În aceste condiţii, întrebarea lui David Hay ar putea avea un anume substrat, mai ales dacă ne uităm la faptul că volumul investiţional din 2016 este estimat la aproape 900 de milioane de euro, cu 35% mai mare decât cel înregistrat în 2015 (663 milioane de euro), dar cu un număr de tranzacţii redus faţă de acum doi ani şi că, în primul trimestru al acestui an, tranzacţiile au însumat doar circa 50 de milioane de euro, potrivit unor informaţii din piaţă.

În aceste condiţii, declaraţia lui Andreas Ridder cu privire la importanţa capitalului autohton în segmentul de real estate – „De ce e important capitalul autohton? Pentru că la următoarea criză, străinii vor pleca, dar investitorii români vor rămâne. Ar trebui să munciţi din greu şi să atrageţi banii investitorilor locali" – ar putea fi interpretată într-o altă cheie, şi anume ca un semnal că se apropie o nouă perioadă dificilă, în care nu doar că nu vor mai veni investitori noi, ci poate chiar cei existenţi ar putea lua decizia să vândă şi să se îndrepte spre alte pieţe. Cauzele pentru o astfel de eventuală tendinţă nu sunt în niciun caz economice, ci politice, nemulţumirile investitorilor cu privire la lipsa unei infrastructuri dezvoltate în România apărând tot mai des în discursurile lor publice.

„Două treimi din portofoliul nostru este lângă Bucureşti, dar dezvoltăm în vestul şi centrul ţării. Lipsa infrastructurii din est conduce la o dezvoltare slabă a segmentului logistic şi industrial. Investim în Timişoara, unde infrastructura e bună, Arad e un oraş interesant şi dezvoltăm manufacturing în Sibiu, în Turda, în Cluj. Vedem cerere din ce în ce mai mare în aceste oraşe. Au fost îmbunătăţiri de infrastructură faţă de acum 10 ani în aceste zone", spune Ana Dumitrache, Country Manager CTP.

Gijs Klomp vorbeşte şi el de aceste diferenţe dintre diverse zone ale României: „Avem centre comerciale în zone foarte neatractive din perspectiva infrastructurii, precum Târgu Jiu şi Piatra Neamţ, dar cred că există o oportunitate bună în oraşele secundare şi terţiare în privinţa retail-ului. Există însă diferenţe îngrijorătoare în România între diverse zone."

În afara unei infrastucturi dezvoltate, care ar conduce la apariţia de noi spaţii de producţie sau de depozitare, ceea ce ar însemna noi locuri de muncă pentru români, investitorii mai vor un lucru. „Investitorii străini vor stabilitate, ca să-şi poate planifica investiţiile. Cu cât există mai mult această stabilitate, cu atât mai mari vor fi investiţiile", spune Stamatis Sapkas, Deputy CIO al Glabalworth Real Estate Investments, fond de investiţii cu un portofoliu de circa un miliard de euro în România.

Totuşi, în ultima perioadă, s-a întâmplat şi ceva pozitiv din perspectiva investitorilor, dar nu din partea politicienilor, ba chiar dimpotrivă. „Manifestaţiile de stradă au avut un efect pozitiv asupra investitorilor, care au văzut că românii îşi apără drepturile democratice", spune Andreas Ridder. Aşadar, faptul că oamenii au ieşit în stradă să protesteze împotriva Ordonanţei 13 a contat în ochii investitorilor. Oare când vor face şi politicienii ceva care să conteze la fel de mult?

Sursa Banca Naţională a României

Afacerile cu produse bio modelează piața

Într-o Românie în care cetățenii cheltuie 1,4 mld. lei pe an pentru fast-food[1], fondatoarea Biocorner propune o alternativă.

GABRIELA MATACHESCU
Fondatoarea Biocorner

Cum a luat naștere Biocorner

În urmă cu patru ani, Gabriela Matachescu a investit în jur de 100.000 de euro în primul magazin Biocorner, al cărui principal avantaj competitiv era la acea vreme o mare diversitate de produse bio, peste o mie, aparținând unor branduri recunoscute pe piața internațională. Pentru 2017, cifra de afaceri estimată este de 1.300.000 euro, cu o medie de 3500 de tranzacții lunare.

Nu cu mult timp înainte, avusese încă o încercare similară, numită „Biogood", pe care a pornit-o împreună cu alți doi prieteni și care nu s-a bucurat de prea mult succes, poate și datorită faptului că, în anul 2012, în România, conceptul de „produse bio" era încă la nivel de pionierat – au considerat fondatorii.

Acela a fost momentul în care Gabriela și-a spus că nu va renunța la idee, pentru că în ceea ce o privea nu era vorba doar de un business, ci de un stil de viață în care credea cu adevărat: „mi-am dorit să aduc un plus de valoare pe piața alimentară din România prin aceste produse certificate, dar și să educ consumatorii și în special părinții, care nu au toate informațiile despre produsele cu care-și hrănesc copiii."

Un business care înflorește pe o nișă aflată în plină expansiune

Fondatoarea Biocorner a înțeles repede că pentru a se dezvolta e nevoie de o locație cu vad comercial mai bun și de o nouă abordare a pieței, bazată pe mediul online. Profitul din primul an și din următorii a fost reinvestit în totalitate, pentru a asigura dezvoltarea afacerii. Investiția s-a materializat, concret, în lansarea unei platformei online, deschiderea celui de-al doilea magazin, dar și actualizarea tehnologiei din backoffice. Astfel, cota de profit s-a menținut la peste 20% din cifra de afaceri încă din primul an și până în prezent.

S-ar putea spune că, în acest context, perseverența a fost „ingredientul secret" care a pus afacerea pe roate. Gabriela ne spune, însă, că nu este vorba de un singur ingredient, ci de un mix întreg: „Un business nu este un preparat pe care îl pregătești după o rețetă specifică. Este un mix de planning, perseverență și oportunitate la un loc. Eficiența planning-ului depinde de know-how-ul tău ca antreprenor și cunoștințele pe care le ai despre piața de desfacere, perseverența este ingredientul care trebuie să fie, într-adevăr, omniprezent în orice business, iar oportunitatea este acel element pe care nu-l putem controla, dar îl putem „vâna" dacă ne-am dezvoltat suficient de bine simțurile în afaceri."

Antreprenoarea consideră că unul dintre factorii care au contribuit la evoluția business-ului l-a constituit faptul că a avut o mare deschidere spre mediul online. Biocorner este un brand activ și în social media, unde îl veți găsi comunicând campanii de informare și responsabilizare socială, dar nu numai. De asemenea, prezența în online contribuie și la atingerea obiectivului Biocorner de educare a stilului de alimentație, la scară largă.

Pasul următor: franciza Biocorner

Anul 2017 a însemnat pentru Gabriela și o nouă etapă în evoluția business-ul său: lansarea francizei Biocorner, pentru ca produsele organice pe care le oferă să ajungă la și mai mulți consumatori, în special din provincie, spune ea: „Cred că nu mai putem vorbi doar despre publicul cu venituri medii și peste ca fiind singurul segment de piață interesat de alimentația bio. Comunicarea pe tema alimentelor nocive din comerț începe să dea roade și tot mai mulți părinți încep să înțeleagă efectele alegerilor nutriționale pe care le fac. Practic, încep să înțeleagă că alimentele pe care le pun pe masa copiilor au un rol primordial în dezvoltarea acestora. Să nu uităm că sănătatea este o investiție pe termen lung și primii pași în acest sens se fac în copilărie."

Așadar, antreprenorii interesați de o afacere cu produse bio pot lua de acum în calcul și o franciză. Costurile pentru franciza Biocorner sunt de aproximativ 7000 de euro, dar pachetul de beneficii include și o componentă importantă bazată pe know-how-ul Gabrielei pe această nișă de piață.

Despre antreprenorii care vor fi interesați să cumpere franciza, Gabriela ne spune că și-ar dori ca, înainte de toate, să înțeleagă și să rezoneze cu viziunea brandului: „Simțul antreprenorial se mai poate dezvolta și pe parcurs, dar valorile și viziunea riscă să se piardă dacă nu sunt conservate mai departe de cei care vor cumpăra franciza."

Am rugat-o pe Gabriela să le transmită un sfat celor care doresc să înceapă un business cu produse bio și răspunsul, bazat pe propria ei experiență, a fost: „Un business are alt potențial de dezvoltare atunci când chintesența lui rezonează cu valorile antreprenorului care îl conduce. Nu vindeți produse și servicii în care nu credeți! Și nu uitați de răbdare, dedicare și consecvență. Antreprenoriatul este un maraton, nu o probă de viteză, iar o cursă lungă se câștigă numai cu răbdare și o vizune clară a liniei de finish."

[1] Potrivit datelor oferite de compania de cercetare de piață Euromonitor

CASĂ, DULCE INVESTIȚIE!

SEGMENTUL REZIDENȚIAL DIN ROMÂNIA REDEVINE ATRACTIV PENTRU **INVESTITORII DE PORTOFOLIU**, PENTRU PRIMA DATĂ DE LA FINALUL CRIZEI ECONOMICE.

Ultimii șapte ani au fost, în privința sectorului rezidențial, dominați de achiziții prin programul guvernamental Prima Casă și prin ascensiunea fără precedent a apartamentelor noi de pe segmentul low-cost, o alternativă viabilă la achiziția unei locuințe vechi, construite înainte de 1989. Din perspectiva clientului final, lucrurile sunt însă în plin proces de schimbare. „Suntem foarte optimiști în noua poziționare a segmentului rezidențial, așteptările clienților au evoluat, au apărut cerințe complexe din partea generațiilor de consumatori tineri", spune Raluca Crișan, marketing manager Immochan România, companie care, în cinci ani de activitate în România, este cunoscută mai ales pentru postura de partener privilegiat al hipermarketurilor Auchan, alături de care deține în Romania 23 de centre comerciale, dar care înregistrează în prezent un succes semnificativ și pe piața rezidențială.

Immochan dezvoltă la Brașov, în parteneriat cu Daniela Kasper, ansamblul rezidențial Avantgarden, cu un total plănuit de 3.000 de apartamente din care în prezent sunt gata 570 de locuințe, distribuite în 13 blocuri. De notat este că 564 dintre acestea erau deja vândute în luna februarie 2017, când Tatian Diaconu, CEO al companiei Immochan România, spunea: „Avem o cerere foarte mare în acest moment, dar intenționăm să păstrăm acest ritm de 13 blocuri pe an. Am putea să vindem cu 50-60 de apartamente mai mult, dar ar însemna să mărim foarte mult perioada de livrare și vrem să menținem controlul".

Cel mai probabil, o parte din succesul înregistrat de Immochan pe segmentul rezidențial brașovean se datorează și faptului că orașul de sub Tâmpa reprezintă o destinație turistică importantă – Brașovul s-a situat, anul trecut, pe locul al doilea la numărul de sosiri înregistrate în structurile de primire turistică, atât din perspectiva turiștilor români, cât și a celor străini, potrivit datelor Institutului Național de Statistică – și unii cumpărători achiziționează apartamente în Brașov și ca investiție.

Și în București apartamentele încep să fie văzute ca bunuri investiționale. „Locuințele din București au devenit bunuri investiționale, ceea ce nu se întâmpla în anii trecuți. Nimeni nu voia să ia în considerare rezidențialul ca investiție, dar acum este privit ca o destinație investițională importantă", spune Kazimierz Kirejczyk, cofondator și președinte al REAS.

Rafaela Nebreda, Managing Partner al companiei de consultanță imobiliară Imoteca, crede că piața trece printr-o transformare semnificativă, iar tehnologia joacă un rol important: „În boom, nu vindeam, ci cumpărătorii făceau coadă, dar acum lucrurile s-au schimbat. Ca dezvoltator, dacă faci lucrurile bine, cu grijă față de client, pe lângă criteriile clasice, precum preț sau poziționare, vei avea succes. Din perspectiva investitorilor, odată cu evoluția tehnologiei și apariția site-urilor gen Airbnb, , cererea a crescut pe segmentul locuințelor, randamentele fiind cuprinse între între 6% și 8%".

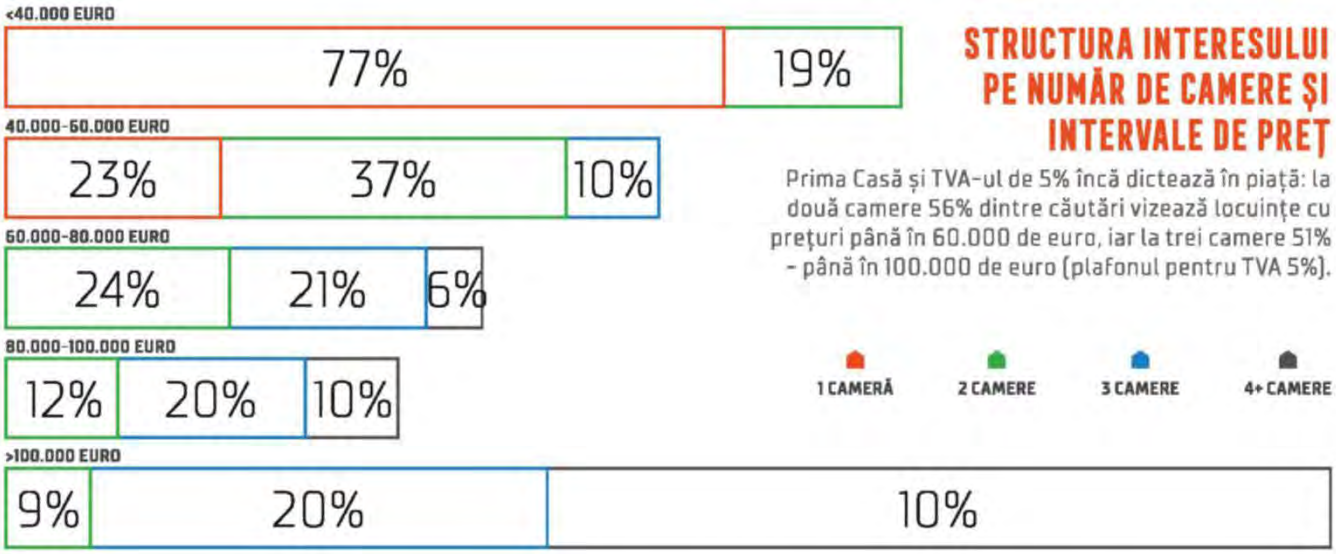
Investitorii în locuințe noi, destinate închirierii, reprezintă aproape 25% din clienții actuali de pe segmentul rezidențial, potrivit unui studiu realizat de compania de consultanță imobiliară Nordis. Pentru investitori, cele mai importante criterii sunt prețul (de care depinde randamentul investiției) și zona – amplasamentul să fie într-o zonă căutată de chiriași. „Investițiile în domeniul imobiliar sunt o variantă foarte bună de plasare a capitalului, oferind un randament superior dobânzilor bancare și un risc mai mic decât investițiile pe burse. Pe sectorul rezidențial randamentele pornesc de la 5-6%, dar pot ajunge și la 8-9% în cazul apartamentelor achiziționate în fază de proiect, când discounturile pot fi semnificative", declară Florin Poștoacă, managerul departamentului de investiții din cadrul Nordis.

Deloc de neglijat pentru investitori este creșterea prețurilor la locuințe din ultima perioadă, stabilă și sănătoasă, în acord cu evoluția cererii și ofertei, spre deosebire de perioada de boom imobiliar din perioada 2006-2008, când creșterea a fost eminamente artificială. În ultimele 12 luni, în principalele piețe rezidențiale din România (București, Cluj-Napoca, Timișoara, Brașov, Iași și Constanța), prețurile cerute au crescut cu procente cuprinse între 5% și 12,3%, potrivit unui studiu prezentat de Adrian Erimescu, CEO Imobiliare.ro, în cadrul evenimentului CPI Național 2017. Iar prețurile vor

Investitorii în locuințe noi, destinate închirierii, reprezintă aproape 25% din clienții actuali de pe segmentul rezidențial, potrivit unui studiu Nordis.

ANDREI PANAIT

Piața rezidențială devine mai SOFISTICATĂ, atât din perspectiva băncilor, cât și a clienților.



STRUCTURA INTERESULUI PE NUMĂR DE CAMERE ȘI INTERVALE DE PREȚ

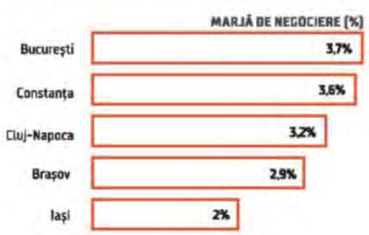
Prima Casă și TVA-ul de 5% încă dictează în piață: la două camere 56% dintre căutări vizează locuințe cu prețuri până în 60.000 de euro, iar la trei camere 51% - până în 100.000 de euro (plafonul pentru TVA 5%).

creşte în continuare, ceea ce reprezintă o oportunitate pentru investitori, care pot achiziționa acum și vinde pe termen mediu. „Stocul scade și este o problemă uriașă în special pe segmentul locuințelor existente. Vorbim de 30% scădere a stocului în trimestrul al patrulea din 2016 față de aceeași perioadă din 2015, ceea ce pune presiune pe preț. În perioada 2012-2013, doar 30% din clienți căutau locuințe noi, acum e 50%, cerere uriașă. Potrivit datelor Institutului Național de Statistică, anul trecut au fost construite 52.000 de locuințe noi în România, iar 10.000 dintre acestea în București și Ilfov. În București este o problemă cu autorizațiile, durează prea mult să fie obținute", spune Dorel Niță, Head of Research la AnalizeImobiliare.ro.

Așadar, încetineala cu care se mișcă autoritățile în privința eliberării autorizațiilor de construire este unul dintre elementele care ar putea conduce la creșterea prețurilor pe termen mediu. Iar aceasta nu este singura problemă pentru dezvoltatori, care au sesizat că piața se mișcă bine, că există cerere și ar vrea să demareze mai repede construcții noi. „Avem multe probleme în obținerea autorizațiilor, de pildă încercăm să obținem o autorizație pentru unul dintre proiectele noastre încă din 2015. Nu doar asta e problema, ci avem dificultăți cu utilitățile și nu văd ca anul acesta să se schimbe lucrurile", spune Antoanela Comșa, managing director Gran Via România, precizând că finanțarea de la bănci este, întrucâtva, complicat de obținut, deoarece instituțiile finanțatoare cer ca proiectul să fie vândut în proporție de 20-30% în momentul în care dezvoltatorul cere un împrumut. Situația este similară cu ceea ce se întâmpla acum câțiva ani pe segmentul de birouri, primul care și-a revenit după criză, când băncile finanțau dezvoltatorii cu condiția ca aceștia să înceapă construcția din fonduri proprii și apoi să aibă un anumit procent din clădire pre-închiriat. „Băncile oferă finanțare pentru clientul final mai ușor, după legea dării în plată, avansul cerut a scăzut de la 30-40% la 15%. Cu toate acestea, există oportunități, noi căutăm un nou teren, dar viteza de dezvoltare e mică", adaugă Antoanela Comșa.

TOP 5 ORAȘE CU CEA MAI MARE MARJĂ DE NEGOCIERE

Marjele de negociere au scăzut față de acum câțiva ani, când erau cuprinse între 4% și 5%.



Și pentru că a venit vorba despre clientul final – cumpărătorul care achiziționează o locuință pentru a locui în ea –, și de finanțare bancară, trebuie spus că piața rezidențială s-a schimbat radical față de acum câțiva ani, iar programul Prima Casă începe să devină tot mai puțin important pentru segmentul rezidențial. „Cred că piața e suficient de matură ca să treacă de Prima Casă. Eu mi-aș dori să existe mai multă predicitibilitate", spune Georgian Marcu, reprezentant al Asociației Profesionale a Agenților Imobiliari din România (APAIR). Mihai Pătrulescu, Head of Strategic Analysis la Colliers International, aduce în discuție cifre interesante: chiar dacă 90% din numărul finanțărilor necesare tranzacțiilor cu locuințe se desfășoară prin Prima Casă, din perspectiva volumului procentul este de 60%. „Trebuie să vorbim despre o

SURSA ANALIZEIMOBILIARE.RO

nuanțare între proiectele Prima Casă și cele non Prima Casă", precizează reprezentantul companiei de consultanță imobiliară.

Despre finanțare proprie în privința achiziției de locuințe de către cumpărătorii finali vorbește și Cătălin Priscorniță, CEO al companiei de consultanță Blitz Imobiliare din Cluj-Napoca, care crede că Prima Casă nu poate influența piața pe termen lung: „Există o adaptabilitate în piață atât a clientului final, cât și a instituțiilor finanțatoare. În Cluj, peste 50% din tranzacții sunt prin finanțare proprie".

De aceeași părere este și antreprenorul Ovidiu Șandor care dezvoltă, prin compania sa Mullberry Development, proiectul mixt office-rezidențial ISHO din Timișoara, cu o componentă rezidențială de 1.200 de apartamente. „Există o componentă de piață dependentă de Prima Casă și există o altă componentă care nu are nimic de-a face cu Prima Casă. Dacă ne uităm la zona Herăstrău, Prima Casă nu are impact, dar în Rahova are. Cred că o să ajungem la finanțare bancară care să se apropie de Prima Casă", a declarat omul de afaceri. Adrian Erimescu spune că progamul Prima Casă „și-a jucat rolul în piață". Într-adevăr, instituțiile finanțatoare au început să vină pe piață cu oferte similare programului Prima Casă, cu excepția avansului cerut, care nu este de doar 5%, cât este cerința în cazul programului guvernamental. Unul dintre cele mai recente astfel de exemple este creditul „La Casa Mea", lansat de BRD, unul dintre cei mai mari actori pe piața românească a creditelor ipotecare, banca deținând o cotă de aproximativ 25% din piața împrumuturilor în programul Prima Casă. Pentru a accesa noul produs, clienții nu trebuie să dețină în proprietate exclusivă sau împreună cu soțul sau soția nicio locuință, indiferent de modul și momentul în care a fost dobândită. „Lansarea creditului La Casa Mea le oferă consumatorilor o alternativă mai avantajoasă la creditul Prima Casă și a fost creat anticipând încheierea programului guvernamental, strategia Ministerului Finanțelor prevăzând diminuarea graduală a fondurilor alocate plafonului de garantare în următorii cinci ani", spun reprezentanții BRD. Valoarea finanțării care poate fi obținută cu ajutorul noului credit este între 10.000 și 100.000 de euro, echivalent lei, pe maximum 30 de ani, iar avansul minim solicitat este de 15%. Dobânda este calculată folosind formula Robor 3M + 2,25%.

„Noul produs de credit este mai flexibil în raport cu creditul Prima Casă: suma obținută este mai mare (echivalentul a 100.000 de euro față de sume cuprinse între 57.000 și 71.250 de euro, echivalent lei), planificarea achiziției nu depinde de disponibilitatea fondurilor alocate de stat, iar termenul de finanțare se scurtează semnificativ. Astfel, aprobarea financiară a dosarului se face în maximum 24 de ore și este garantată timp de 90 de zile, perioadă în care clientul își poate căuta locuința dorită", spune Gabriela Simion, Director Executiv de Marketing și Managementul Produselor în cadrul BRD. Prin acest produs, banca ar putea să atragă și clienți pe alte segmente, având în vedere că acest tip de credit este „adresat exclusiv clienților care încasează sau urmează să încaseze venitul în cont BRD, individual sau în convenție salarială, pe toată durata creditului".

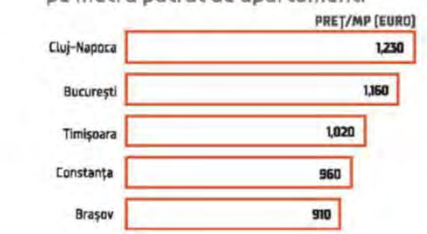
Toate aceste evoluții ale segmentului rezidențial din ultima vreme arată un lucru: piața devine mai sofisticată, atât din perspectivă investițională și a băncilor, cât și a clientului final și a modului în care dezvoltatorii trebuie să construiască ansamblurile rezidențiale.

TOP 5 CELE MAI SCUMPE CARTIERE DIN BUCUREȘTI

Zona de nord a Capitalei domină topul celor mai mari prețuri cerute pe metru pătrat de apartament, cu patru cartiere în top 5.

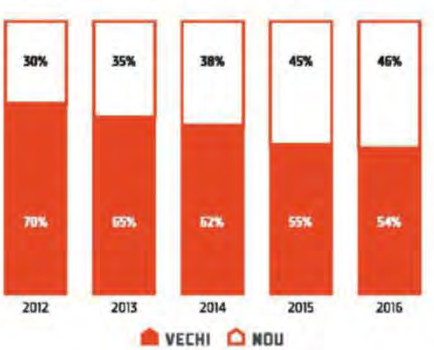
TOP 5 CU CELE MAI SCUMPE LOCUINȚE

Clujul depășește Capitala în top 5 orașe cu cele mai mari prețuri medii cerute pe metru pătrat de apartament.



EVOLUȚIA INTERESULUI CUMPĂRĂTORILOR PE TIPURI DE APARTAMENTE

Ponderea interesului cumpărătorilor pentru apartamente noi a crescut constant,din 2012 încoace, în cele șase piețe rezidențiale majore din România.



ÎNAPOI PENTRU VIITOR

CA SĂ INTUIEȘTI ÎNCOTRO SE ÎNDREAPTĂ LUMEA, TREBUIE SĂ PRIVEȘTI CU ATENȚIE ÎN URMĂ. **O DISCUȚIE DESPRE ISTORIE,** UMANITATE, INTELIGENȚĂ ARTIFICIALĂ ȘI, MAI ALES, TEHNOLOGIE.

Inteligența artificială, mașinile fără șofer, cloud-ul, big data și, în general, noile tehnologii vor transforma fundamental lumea. Iar schimbările sunt mult mai aproape decât ne așteptăm, crede Ravinder Takkar, unul dintre cei mai experimentați executivi din industria telecom de la noi, cu o carieră de peste 20 de ani pe aproape toate continentele lumii.

„Vom avea acces și vom primi informații de care nici nu credeam că vom avea nevoie. Nu cred că sunt multe momente în istorie în care să fi fost mai bine să trăiești decât în prezent", afirmă Takkar, care conduce de aproape trei ani filiala locală a operatorului britanic Vodafone.

Foarte curios din fire (aproape o treime din discuția de o oră și jumătate pe care am avut-o a fost despre povestea Forbes în lume și în România), Ravinder Takkar a participat la construcția primelor rețele de telefonie mobilă din țări europene precum Spania și Polonia, dar a fost implicat ulterior în toate etapele dezvoltării susținute a industriei telecom din ultimele două decenii.

„Tehnologia GSM a fost standardul timp mai bine de zece ani, iar apoi a urmat tehnologia 3G, timp de cinci ani, iar acum, de trei ani, este vorba despre 4G. Urmează în scurt timp 5G, dar adopția și ritmul schimbărilor e tot mai rapid, iar capacitatea de dezvoltare a tehnologiilor și modelele de business trebuie să fie adecvate pentru această schimbare permanentă", adaugă Ravinder Takkar.

Pentru a înțelege mai bine viitorul sau, mai degrabă, pentru a încerca să intuim viitorul, e nevoie de o incursiune în trecut, crede Ravinder Takkar. „Istoria existenței oamenilor pe planetă începe în urmă cu circa două milioane de ani. În cea mai mare parte a acestui interval, 1,9 milioane de ani, putem spune că nu s-a întâmplat aproape nimic, impactul era aproape zero pe planetă." Ultima sută de mii de ani a adus o schimbare a intensității ritmului schimbărilor. „Oamenii au descoperit că sunt altfel față de ceilalți locuitori ai planetei. Ne-am organizat, am început să facem lucrurile împreună, prin limbaje comune, am descoperit că putem fi nomazi și ne putem adapta. Asta a continuat într-un ritm foarte rapid comparativ cu perioada dinainte. Am creat civilizații, culturi, țări, ne-am așezat, am descoperit agricultura." Ritmul schimbărilor s-a accelerat și mai mult în ultimele secole, după apariția revoluției industriale. „A apărut apoi revoluția digitală și știm cu toții cât de multe s-au întâmplat în ultimii 20 de ani și câte lucruri am realizat comparativ cu cei două milioane de ani de când existăm pe planetă", adaugă Takkar, care consideră că ritmul este incredibil și că te poate năuci, cu atât mai mult, cu cât ritmul se va accelera și pe mai departe. „Dacă privim prin prisma prezentului, primii 1,9 milioane de ani pot părea destul de plictisitori. Deci în ce perioadă ai fi vrut să trăiești?"

Pildele și exemplele americanului de origine indiană continuă pe tot parcursul discuției pentru a susține beneficiile pe care le aduce tehnologia în viața de zi cu zi. „A trebuit să fac recent o călătorie urgentă în India. Am plecat de la Londra vineri seara, am ajuns în India sâmbătă și am plecat înapoi duminică, deci am fost acolo doar pentru o noapte. Dar trebuia să ajung către un anumit loc izolat. Am aterizat la Delhi și a trebuit să conduc șase ore. Nu am mai condus niciodată în acea zonă și nici nu mai fusesem niciodată acolo, dar am avut indicații perfecte din partea Google Maps, pentru a ajunge la acel loc izolat", povestește Ravinder Takkar, care se declară surprins de faptul că acest lucru a fost posibil, cu atât mai mult cu cât o parte din călătorie a fost făcută în afara drumurilor asfaltate. „Nu am crezut că poți mapa chiar și zone izolate precum cea în care a trebuit să ajung eu, dar uite că s-a putut și singurul lucru pe care l-am avut de făcut după ce am coborât din avion a fost să salvez adresa de destinație și am ajuns fără probleme. Iată puterea tehnologiei."

„În unele ocazii, tehnologia este cea care creează nevoi noi. Dacă aștepți ca oamenii să ceară anumite lucruri, e posibil ca inovația să nu apară niciodată."

RAVINDER TAKKAR CEO VODAFONE ROMÂNIA

Schimbările tehnologie pun, în același timp, mare presiune pe afaceri. „Ești forțat să fii flexibil, să te transformi, pentru că altfel dispari", adaugă Takkar, care consideră că

ultimii zece ani sunt plini de exemple de companii, giganți în industriile lor, prezenți pe piață de sute de ani, dar care au dispărut, și, în același timp, de companii care s-au născut și au devenit staruri ale ultimilor 20 de ani, dar care au dispărut. „Nokia, Blackberry, Alcatel Lucent, Siemens, Nortel, giganți ai ultimilor 10-20 de ani, au devenit irelevante în domeniul nostru. Istoria nu te iartă. Dacă nu te reinventezi permanent, ieși de pe piață. Trebuie, ca șef de companie, ca proprietar, să te mențiin fruntea valului schimbărilor. Nu trebuie să fii în zona IT sau digitală, ca să simți presiunea schimbărilor. Dimpotrivă, businessurile tradiționale, așa numitele «brick & mortar», simt și mai mult această presiune."

Pe de altă parte, barierele de intrare în multe dintre domenii sunt în prezent mult mai reduse, astfel că oricine vrea poate schimba lumea. „În lumea tradițională a afacerilor, ai nevoie în primul rând de capitaluri uriașe, de resurse naturale, dar în noua lume acest lucru nu mai este valabil, poți deveni uriaș fără niciunul dintre aceste ingrediente tradiționale. Ce active deține Snapchat, de exemplu, o afacere care valorează 20 de miliarde de dolari?"

În același timp, Ravinder Takkar remarcă o nuanță importantă: lumea nu este chiar așa de plată, precum afirmă scriitorul american Thomas Friedman, pentru că oportunitățile nu sunt aceleași oriunde în lume. Diferențele sunt mai degrabă legate de vârstă și de generație decât de locația propriu-zisă. Practic, crede Takkar, nu contează în ce parte a lumii ești, în România, SUA, India sau America de Sud, copiii au aceleași obiceiuri și comportamente. Nivelul lor de acceptare a tehnologiei sau așteptările și comportamentul privind tehnologia sunt aceleași, indiferent de țară.

„Când eram copil, competitorii mei erau copiii vecinilor sau cei din cartierul meu. Era singurul barometru, pentru că asta vedeam. Altceva putea părea o exagerare, nu te puteai gândi la ceea ce vedeai în filme. Dar în zilele noastre, copiii se compară cu ceea ce fac copiii la nivel global, nu doar cu cei din cartierul lor. Așteptările sunt aceleași cu ale oricărui alt copil din lume."

Numai că digitalizarea nu doar că a crescut așteptările, ci a și permis ca aceste așteptări să fie satisfăcute. „Este cazul Netflix, pe care l-am lansat în urma unui parteneriat, în octombrie anul trecut, care are o idee simplă în spate: atunci când un nou produs se lansează pe Netflix, este disponibil simultan în toată lumea, nu gradual, în fiecare țară, așa cum era modelul în media până acum." Companiile de tehnologie sunt la rândul lor sub →

→ presiune pentru a inova permanent, crede Takkar, care consideră că nu poți avea o strategie bună pentru cinci ani, iar apoi să stai și să te bucuri de succes, ci trebuie să fii permanent alert.

Această presiune permanentă face ca, de multe ori, tehnologia să fie înaintea nevoilor utilizatorilor.

„Este, într-un fel, dilema oului sau a găinei. Dar, în unele ocazii, tehnologia este cea care creează nevoi noi. Dacă aștepți ca oamenii să ceară anumite lucruri, e posibil ca inovația să nu apară niciodată. Știam în urmă cu zece ani că voi avea atâta nevoie de un iPhone? Sincer, eram foarte mulțumit de Blackbery-ul meu de la acel moment."

Pentru piața telecom, următorul pas al dezvoltării va fi tehnologia 5G.

„Avem nevoie acum de 5G? Nu știu! Dar știu că pentru un leapfrog (salt – n. red.), pentru a face ceva revoluționar, nu poți pleca doar de la nevoile consumatorilor. Pentru anumite industrii a funcționat timp de multe decenii modalitatea clasică, care însemna găsirea unei nevoi și construirea unui produs care să satisfacă acea nevoie. Această îmbunătățire incrementală este o opțiune. Dar dacă vrei să schimbi fundamental ceva, atunci tehnologia trebuie să fie în față, să conducă această schimbare. Apoi adaptezi tehnologia la nevoile consumatorilor. Cred că acesta este modelul actual", consideră șeful companiei care aniversează anul acesta 20 de ani de la apariția pe piața românească, sub brandul Connex, achiziționat de Vodafone în urmă cu mai bine de un deceniu, în urma unei tranzacții de mai multe miliarde de euro.

„S-au întâmplat atât de multe. Avem clienți care au fost cu noi timp de 20 de ani și angajați care au fost cu noi timp de 20 de ani. E un moment de reflecție. De fapt aceasta va fi baza campaniei noastre în acest an."

În ceea ce privește strategia de business pentru acest an, Ravinder Takkar afirmă că va extinde serviciile 4G în tot mai multe locuri, și va lărgi oferta de smartphone-uri și de produse pentru clienții corporate care să îi ajute în digitalizarea afacerilor lor. „În același timp trebuie să ne gândim și pe termen mai lung. Sunt foarte optimist în privința viitorului, având în vedere câteva dezvoltări din industria noastră. E cazul 5G, unde nu mai e vorba doar de o chestiune care se va întâmpla în viitor, ci o chestiune tot mai apropiată de prezent."

„Vom primi informații despre care nu credeam că vom avea nevoie. Nu cred că sunt multe momente în istorie în care să fi fost mai bine să trăiești decât în prezent."

RAVINDER TAKKAR CEO VODAFONE ROMÂNIA

„Internetul lucrurilor" (Internet of Things – IoT), virtualizarea și serviciile în cloud sunt, de asemenea, elemente importante în strategia lui Ravinder Takkar.

„Internet of Things este un segment în care am intrat devreme, ca grup. Până acum a mers foarte bine. Dar în afaceri există ceea ce poartă numele de puncte de inflexiune sau de cotitură (tipping points – n. red.) și credem că în următoarele 12-24 de luni este un astfel de punct pentru IoT, ceea ce înseamnă că întreg ecosistemul se va schimba astfel încât va avea loc o adevărată explozie a acestui segment, o transformare completă. O mare parte din focusul nostru este să fim pregătiți pentru această schimbare și să fim printre cei care ajută la această schimbare."

Virtualizarea și serviciile în cloud vor ajunge la rândul lor la o scală mult mai mare, pentru că sunt în prezent în niște faze pe care le putem considera incipiente. „Abia dacă îmi pot imagina impactul pe care îl va avea asupra schimbării modului de a face afaceri. A fost transformarea de la „brick and mortar" la digital sau IoT, dar în cloud va fi cu totul altceva. Aici, practic, afacerile pot crește oricât fără a avea, practic, niciun activ, pe care le poți virtualiza complet. Altfel spus, barierele de intrare se reduc și mai mult. Alături de acestea, și inteligența artificială sau big data vor transforma lumea, iar tehnologia noastră va stimula aceste transformări."

Una dintre cele mai vizibile transformări este reprezentată de interesul pentru mașinile electrice și cele fără șofer, în condițiile în care valoarea de piață a Tesla, o companie care nu a făcut niciodată profit și care a produs și vândut anul trecut 76.000 de mașini, a depășit recent pe cea a companiei Ford, o companie care a produs anul trecut peste 6,6 milioane de mașini și are o istorie de peste 100 de ani.

„Opt din zece prieteni de-ai mei din zona San Francisco (Takkar a lucrat în IT în California la începuturile carierei sale – n. red.) nu conduc mașina în drum spre serviciu, ci apasă un buton, iar mașina îi duce singură la destinație. Tehnologia e acolo, am văzut-o cu ochii mei, am făcut și eu acest lucru, am stat în spatele volanului mașinii. Suntem mai aproape decât credem de toate aceste transformări."

Primul concept store Leonidas în București!

Anticipând creșterea consumului propriu de ciocolată de calitate, nu doar segmentul de cadouri, Leonidas inaugurează în martie primul Leonidas Chocolates Café din București, pe bld. Unirii nr. 2.

ION CODREANU
Master Francizor Leonidas România

Ce înseamnă de fapt LCC?
Leonidas Chocolates Café este un concept unic, marca Leonidas, un concept-store având ca temă centrală ciocolata de calitate: băuturi calde și reci din ciocolată, specialități belgiene, fructe proaspete cu ciocolată, praline și tablete și, bineînțeles, cafeaua de specialitate.

Cu ce se deosebesc aceste produse față de altele asemănătoare?
În primul rând vorbim de Homemade Leonidas. Acestea sunt produse realizate după rețete proprii, desăvârșite de maeștrii ciocolatieri. Apoi, toate ingredientele sunt de calitate garantată; rețetele Leonidas nu conțin uleiuri vegetale, lapte praf, zahăr în exces sau alte adaosuri. Și, poate cel mai important aspect, rețetele de băuturi calde sau reci sunt obținute chiar din ciocolată belgiană autentică și cafea de specialitate. 100% unt de cacao, praline transformate în băuturi.

Poate oricine să recunoască o băutură autentică de ciocolată?
Cu puțin exercițiu și câteva cunoștințe elementare, da. Trebuie să fim atenți la detalii privind estetica: Orice recipient de servire băutură din ciocolată (poate fi un pahar special, nu doar o cană), trebuie să fie impecabil aranjat. O băutură autentică din ciocolată este însoțită de elemente de decor care completează ingredientele de bază și pun în valoare ciocolata. Poate fi vorba de fructe de pădure, bucățele de masă de cacao sau ciocolată, frunze de mentă sau alte condimente care se potrivesc cu produsul respectiv.Nu putem neglija nici servirea: reciepientul de servire este special adaptat fiecărui produs în parte, în funcție de textură, structură, ingrediente și procesul de obținere. Exact ca la degustarea unui vin, ingredientele de calitate sunt puse în valoare de modul de servire. Calitatea, așa cum am mai spus, este dată de ingrediente, de conținutul de unt de cacao. Aroma trebuie să fie de cacao proaspătă, textura – fină.

Ce obiective aveți cu Leonidas Chocolates Café București?
Acest local va deveni cu siguranță un reper al iubitorilor de ciocolată din București. Aici vom organiza diferite evenimente tematice dar și legate de arte sau cultură. Vara vom avea o terasă și un meniu de sezon cu băuturi reci, înghețată, fructe proaspete. Datorită amplasării, pe bld. Unirii nr. 2, va deveni rapid un loc de întâlnire pentru cei care caută un loc apropiat, liniștit și atipic pentru scurte întâlniri de afaceri sau de relaxare.

Mai sunt și alte localuri de acest tip în țară?
Funcționează de peste un an și cu real succes LCC la Iași, Timișoara și Cluj. Acestea sunt cele 3 francize administrate de noi (Leonidas Ciocolată Belgiană) în afara capitalei. În București avem alte 2 locații: Leonidas Victoriei și – magazinul central – Leonidas Beller (zona Dorobanți).

Cum caracterizați piața ciocolatei de calitate?
Acest sector este încă foarte dinamic și departe de potențialul real. Predomină cutiile cadou, sunt din ce în ce mai mulți oameni dar și companii care iubesc să dăruiască sau să primească cadourile Leonidas. Pe acest segment putem spune că suntem lideri de piață, avem o ofertă de peste 100 de cutii tip cadou, pentru toate bugetele.

Praline, tablete sau alte specialități?
Pralinele au succes constant în creștere deja de câțiva ani, dar se observă și o atenție sporită pentru specialități belgiene: cremă de ciocolată, fructe glazurate, figurine tematice (mai ales cele de Crăciun și de Paște), chiar și marmelade.

Consumatorii preferă să cumpere pentru cadouri sau pentru consum propriu?
Poate cea mai importantă concluzie pentru 2016 este că din ce în ce mai mulți clienți vin în ciocolateriile Leonidas să cumpere pentru consum propriu. Acesta este consumul autentic și noi credem că suntem de-abia la început. Cadourile rămân majoritare, dar mulți iubitori de ciocolată au învățat să distingă calitatea și cumpără 5, 10 sau 50 de praline doar pentru ei.

Predicții pentru 2017?
Piața de ciocolată de calitate își va continua probabil creșterea, iar o veste bună este aceea că avem de-aface cu clienți din ce în ce mai exigenți, dispuși să cheltuie mai mult dar nu pentru orice. Este încă un segment de nișă, dar cadourile fac ca această piață să se extindă: din ce în ce mai mulți oameni intră în contact cu produsele Leonidas, fie că sunt sărbătoriți sau angajați răsfățați. La rândul lor, aceștia vor să dăruiască sau să consume ei înșiși. Crăciunul și 1-8 martie rămân perioade de maximă atenție, dar preconizăm o creștere serioasă și în sezonul estival, mai ales acum că avem un spațiu dedicat și cu terasă, pentru băuturi reci de ciocolată și înghețată.

ACUM E MOMENTUL PUBLICITĂȚII TV!

ESTIMĂRILE OPTIMISTE S-AU CONFIRMAT ÎN PRIMELE TREI LUNI ALE ACESTUI AN: **A CRESCUT CONSUMUL DE PUBLICITATE PE TELEVIZIUNE.** DACĂ NU VA APĂREA VREUN ACCIDENT, 2017 VA FI PRIMUL AN CARE NE VA AMINTI DE VREMURILE BUNE ALE PUBLICITĂȚII DIN ROMÂNIA.

Volumul de audiență livrat de piața TV pentru reclamele difuzate în primul trimestru al acestui an este mai mare cu 14% față de aceeași perioadă a anului trecut. Cifra este mai mult decât încurajatoare pentru investițiile în publicitate. O piață TV care livrează audiență mai mare cu 14%, într-un trimestru caracterizat, de obicei, cu investiții specifice „dezgheţului", reprezintă o performanță. Nu este nicio exagerare. Clienții publicitari nu numai că au prins curaj, dar chiar au devenit „tupeişti", investind în campanii de promovare TV fără să mai piardă timpul. Începutul de an pare că s-a derulat sub sloganul „Acum e momentul!" Iar televiziunile, mai ales cele generaliste, au răspuns curajului investitorilor prin programe care au

14%

Reprezintă creșterea volumului de audiență livrat de piața TV pentru reclamele difuzate în trimestrul I 2017 față de 2016.

livrat audiență. În perioada 1 ianuarie – 31 martie 2017, cele 58 de televiziuni înscrise în sistemul național de măsurare a audienței (ARMADATA) au furnizat clienților publicitari un volum de 569.500 puncte de audiență (GRP'30) pe targetul comercial (urban, 18 – 49 de ani). Este un buget mai mare cu 14% față de cel din aceeași perioadă a anului 2016. La această creștere au contribuit marile televiziuni generaliste (Pro TV, Antena 1 și Kanal D), dar și stații mai mici (de nișă), care și-au adaptat ofertele.

Volumul de audiență livrat de Pro TV a fost de 150.685 GRP'30 pe targetul comercial (urban, 18 – 49 de ani), mai mare cu 29% față de trimestrul I 2016. Antena 1 a avut o creștere de 14%, în timp ce Kanal D a livrat doar cu 4,3% mai mult. De remarcat este faptul că Pro TV și-a consolidat poziția pe piața publicității, transmițând celor două televiziuni concurente – Antena 1 și Kanal D – că fotoliul său de lider este intangibil.

A fost un trimestru foarte agitat pentru televiziunile de știri. Protestele din Piața Victoriei și prestațiile jurnalistice de la România TV și Antena 3 au generat discuții asupra unui subiect care încă nu și-a găsit o rezolvare: merită să investești publicitate în programe editoriale care manipulează și răspândesc minciuni, în ciuda faptul că fac ratinguri mari? Cei care au cerut multinaționalelor să-și retragă reclamele au fost mai vocali și mai vizibili pe rețelele de socializare. Dar clienții tradiționali n-au ascultat de aceste voci, atunci când s-au retras (în mare măsură) de pe România TV și Antena 3.

Monitorizările pentru primele trei luni arată că România TV a furnizat 23.081 GRP'30 pe targetul comercial, în creștere cu 17%. Totuși, analizând structura advertiserilor care au consumat publicitate pe România TV, pe fondul retragerii reclamelor de către clienții tradiționali, se constată că televiziunea și-a umplut calupurile publicitare cu spoturi de la Winmasters (firmă de pariuri sportive apropiată de afacerile lui Sebastian Ghiță), Speed Taxi și diverse... pensiuni turistice. La rândul său, volumul de audiență la Antena 3 a scăzut cu 12,3%, ajungând la 14.739 GRP'30 target comercial.

Profitând de scăderea de la Antena 3, televiziunea generalistă Prima TV a reușit să depășească în volum canalul de știri, acumulând un buget de audiență de 20.073 GRP'30 target comercial (creștere de 30,4%) și urcând pe locul 5 în topul publicității.

De slăbiciunile celor două canale care domină nișa de știri TV au profitat, în mod firesc!, televiziunile concurente: Digi24, Realitatea TV și B1 TV. Acestea au avut creșteri de publicitate de-a dreptul fulminante: Digi24 (98,5%), Realitatea TV (45,5%) și B1 TV (79,2%).

Printre televiziunile cu creșteri notabile de publicitate se mai numără stațiile de nișă Comedy Central (296,3%), Disney Junior (20,6%), DigiSport 1 (99%), Paramount Channel (28,6%) și Minimax (107,4%). În grupul perdanților au intrat televiziunile Antena Stars (-10,1%), Național TV (-17,8%), AXN (-23,2%), TVR 1 (-28,3%), DIVA (-26,2%).

Ce mai fac multinaționalele?

Companiile Zdrovit (medicamente) și Ferrero (dulciuri) au fost campionii consumului de publicitate TV în primele trei luni ale acestui an.

Spoturile comandate de Zdrovit au acumulat un volum de 36.480 puncte de audiență (GRP'30) pe targetul comercial (urban, 18 – 49 de ani), în creștere cu 172% față de cele de anul trecut. Zdrovit deține, printre altele, următoarele branduri: Lacalut, Dezinflan, Gripovit, Anticârcel, Bilomag Forte, ColonProtect și Supramax Articulații.

Compania Ferrero România a consumat un buget de 24.174 GRP'30 target comercial, în creștere cu 105% față de trimestrul I 2016. Printre mărcile Ferrero se numără Kinder Bueno, Kinder Chocolate, Tic Tac (drajeuri), Kinder Surprise și Nutella.

Procter&Gamble, liderul tradițional al consumului de publicitate TV din România, a ocupat locul trei după primele trei luni, cu un buget de audiență mai mare cu 20% față de trimestrul I 2016.

Companiile din telecomunicații au avut strategii diferite în privința consumului de publicitate TV. Astfel, Telekom și-a crescut audiența cu 99% față de 2016, ocupând locul 9 în topul general. Orange ocupă locul 16, având o scădere de 8% a volumului de audiență. Vodafone se află pe locul 23, cu un volum de audiență TV mai mic cu 41%.

Începutul de an este favorabil investițiilor în publicitatea pe televiziune. Dacă ritmul se va menține pe parcursul anului, cu siguranță că 2017 va risipi norii de pesimist de pe „cerul" multor televiziuni.

CREȘTERI

Companii care și-au crescut bugetele de publicitate TV comparativ cu primul trimestru din 2016: Johnson & Johnson (19%), L'Oreal (11%), Coca Cola Company (13%), GlaxoSmithKline (11%), Bergenbier S.A. (54%), Sanofi-Aventis (123%), Profi România (87%), Carrefour (127%) și McDonald's (23%).

SCĂDERI

Companii care și-au redus consumul de publicitate TV comparativ cu primul trimestru din 2016: Reckitt Benckiser (-13%), Unilever (-23%), Terapia SA (-29%), Altex (-11%), Lidl (-22%), Henkel (-14%), Biofarm (-13%), Chipita (-20%), Beiersdorf AG (-8%), Star Foods (-9%) și Sandoz (-24%).

DEBUT ÎN FORȚĂ

CONSUMUL DE PUBLICITATE PE INTERNET A DEBUTAT ÎN FORȚĂ ÎN 2017, CU O **CREȘTERE DE 22%**. RITMUL INVESTIȚIILOR ÎN RECLAMELE ONLINE SE VA MENȚINE LA COTE RIDICATE PÂNĂ LA FINALUL ANULUI.

Internetul își consolidează statutul de „vedetă" în planurile de comunicare ale investitorilor în publicitatea din România. Practic, orice campanie de promovare pentru un brand cuprinde, în mod obligatoriu, și o componentă online.

În prima parte a acestui an (1 ianuarie – 25 martie), volumul brut de publicitate online s-a ridicat la 23,72 milioane de euro (rate card), arată studiul „Monitorizarea Investițiilor în Publicitatea pentru Online" (MIPO), realizat de Biroul Român de Audit Transmedia (BRAT). Bugetul este mai mare cu 22% față de cel din aceeași perioadă a anului trecut. (Volumul a fost calculat pe baza tarifelor-listă de publicitate.) Creșterea este consistentă (cu două cifre procentuale!) într-o perioadă în care, de obicei, companiile își stabilesc planurile de comunicare pentru întregul an și în care consumul de reclame este, în mod obișnuit, mai timid după decembrie, „luna cadourilor".

Același studiu BRAT arată că numărul de afișări pentru reclamele postate pe internet a crescut cu 17%,

ajungând la un total de 1,65 miliarde de afișări. În topul celor mai mari investitori în publicitatea online se află companiile de telecomunicații Orange și Vodafone, cu bugete ce depășesc un milion de euro (rate card). Astfel, Orange a investit 1,72 milioane de euro (rate card), pentru 118,6 milioane de afișări, în timp ce Vodafone a cheltuit 1,18 milioane euro (rate card), pentru 74,93 milioane de afișări. De remarcat că Telekom România, cel de-al treilea mare operator telecom, se află pe locul 19 în topul celor mai mari investitori în perioada analizată, cu un buget de 320.198 euro (rate card). Cifrele arată că „bătălia" pe internet se duce, până acum, între Orange și Vodafone.

Rețeaua de magazine Lidl ocupă locul trei în topul general, cu un buget de 833.281 euro (rate card) și 56,8 milioane de vizualizări. Pe locul patru se află lanțul de farmacii și distribuitorul de medicamente Catena, care și-a intensificat substanțial comunicarea pe internet. Catena a consumat un buget de 644.631 euro (rate card), pentru 41,72 milioane de vizualizări.

În top 20 mari clienți online, se află și dealerii auto General Motors, Trust Motors și Porsche România. O prezență surprinzătoare este compania de distribuție de energie electrică Enel, cu un buget investit de 398.242 euro (rate card), ocupând locul 13 în top. Pe locul 14 se află Coca-Cola Company cu un buget de 389.802 euro (rate card).

Studiul BRAT arată că sectorul cu cel mai mare consum de publicitate online este reprezentat de companiile de comunicații. Bugetul total investit de acest sector s-a ridicat la 3.442.563 euro (rate card), adică 14,5% din volumul total. Cel de-al doilea domeniu în promovarea online este reprezentat de companiile din business, industrie și echipament tehnologic (14,1%). Firmele cu activitate în „divertisment & media & timp liber" au avut o pondere de 13%. Cote de piață importante din bugetul total mai dețin sectorul auto (10,7%) și piața farmaceutică (10,5%).

În topul site-urilor cu cele mai mari vânzări de publicitate se află adevarul.ro (1,48 milioane de euro – rate card), stirileprotv.ro (1,1 milioane de euro – rate card) și mediafax.ro (983.000 euro – rate card).

Asaltul reclamelor pe internet este în continuă creștere. Dar reacțiile nu au întârziat să apară. Un studiu recent despre folosirea programelor de blocare a reclamelor pe internet relevă faptul că din ce în ce mai mulți utilizatori români sunt enervați de mesajele publicitare și își iau măsuri de protecție. Astfel, studiul „AdBlocking România 2017", realizat de TailWind în parteneriat cu Oriel, cu sprijinul IAB și BRAT, arată că media utilizatorilor de programe de tip adblock, care fac invizibile majoritatea formatelor publicitare online, a crescut de la 13,9% la 29,26%, în ultimul an. De asemenea, procentul celor care nu au instalat, dar au aflat de existența programelor de blocare a publicității online a crescut cu 8% față de anul trecut, de la 43,3% la 51,3%. Publicitatea agresivă câștigă teren pe internet, dar în aceeași măsură tot mai mulți utilizatori, enervați și iritați, își iau măsuri de blocare și protecție împotriva acestui „bombardament".

OCUPAȚI INTERNETUL!

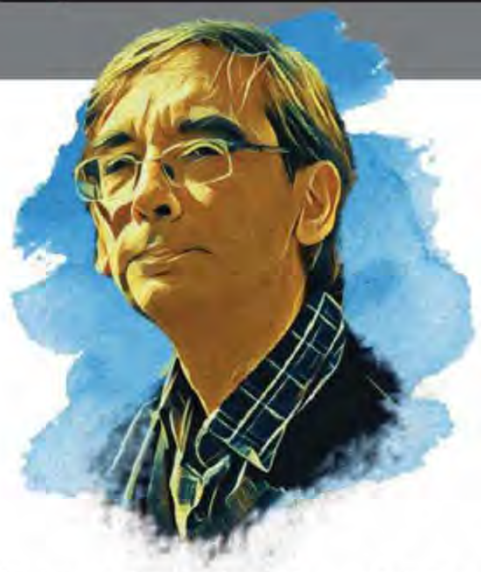
COMPANIILE CU CELE MAI MARI BUGETE DE PUBLICITATE ONLINE, 1 IAN. – 25 MAR. 2017

Investitor	EURO (rate card)
Orange	1.721.521
Vodafone	1.182.486
Lidl	833.281
Catena	644.631
Opus Land Development (Cosmopolis)	628.788
Gambling Malta Ltd. (Betano)	508.025
Impact Developer and Contractor SA	493.527
Ferrero România	455.470
Astratex Ltd.	439.268
Maxbet Entertainment Group	426.704

Sursa Monitorizarea Investițiilor în Publicitatea pentru Online (MIPO) - BRAT

PETRE BARBU SENIOR EDITOR, FORBES ROMÂNIA

SĂRBĂTOARE LA TVR



Ziua de 31 martie 2017 trebuie reţinută. În această zi, TVR „şi-a achitat integral datoriile istorice către bugetul de stat". Valoarea datoriilor plătite: 522 milioane de lei (aproximativ 116 milioane de euro). Să notăm (cu roşu) această zi, în care TVR a devenit televiziune liberă de datorii la stat. Ca să se ştie, peste un an, peste cinci sau 10 ani, peste 50 de ani.

Cât de simplă a fost manevra! Mai întâi, a fost proiectul de lege al PSD, privind abrogarea unor taxe nefiscale, printre care şi taxele radio-TV. A curs „multă cerneală" în presă, au avut loc dezbateri publice, subiectul a tulburat societatea civilă: SRR şi TVR trebuie să fie finanţate prin taxele românilor! Radiodifuziunea Română, societate pe profit, a dus o companie media împotriva proiectului PSD. Când Poliţia a demarat (ca la un semnal) o investigaţie asupra unor afaceri necurate ale Consiliului de Administraţiei de la Radio, campania a dispărut subit. De parcă celor de la radio li se arătase „pisica": ori renunţaţi la „scandal", ori „vă umflăm"! Irina Radu, preşedinte director-general al TVR, a fost mult mai puţin vocală decât colegul ei de la radio, Ovidiu Miculescu, „ţine capu' la cutie!" - parcă i s-a transmis, şi bine a făcut.

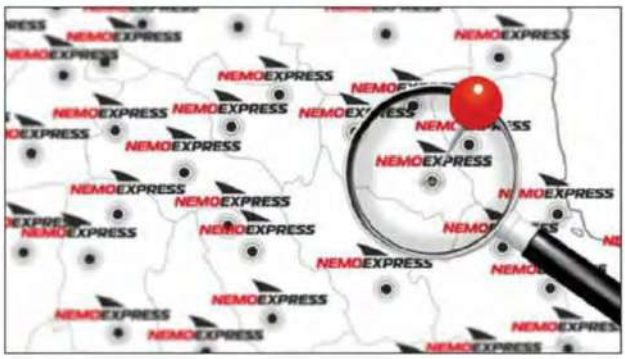
După abrogarea taxelor radio-TV, Guvernul Grindeanu a alocat pentru TVR, în proiectul bugetului de stat pentru 2017, suma de 950 de milioane de lei. Un buget mai mare cu 760% faţă de anul 2016, când TVR avea alocate 125 de milioane de lei (plata releelor). Acest buget uriaş a cuprins trei direcţii: bugetul de cheltuieli (care au înlocuit taxa TV), alocaţia pentru relee şi... plata datoriilor.

Apoi, Parlamentul (majoritatea PSD) a aprobat bugetul TVR. Aşadar, televiziunea a avut de unde să întoarcă banii pentru achitarea datoriilor către statul român. TVR a fost curăţată de datorii. PSD a curăţat-o, cu banii de la buget, adică, din impozitele contribuabililor români. De ce s-a procedat aşa? Cum să laşi televiziunea naţională să se zbată în mizerie şi să moară! Sunt atâtea exemple în ultimii 27 de ani când societăţi ale statului au fost salvate cu banii poporului. Pentru că meritau. Şi TVR a meritat! Nimeni nu a fost „tras la răspundere" sau sancţionat pentru acumularea acestor datorii imense.

„E greu de crezut că de acum înainte, curățată de datorii, Televiziunea Română va fi mai eficientă, mai performantă, mai creativă și mai dinamică."

De acum încolo, TVR trebuie să execute comenzile Puterii. (Nu-i o noutate.) Pentru că a fost salvată. Politic, de PSD. Să ne mai amintim câtă zarvă şi convulsii au fost pe vremea mandatului de preşedinte TVR al lui Stelian Tănase. Cum TVR abia mai respira, având conturile blocate! Cum Tăriceanu a avansat ideea de insolvenţă pentru TVR! (Sanchi!) Cum angajaţii TVR protestau în curtea instituţiei! Ce lupte intestine s-au dus! Câtă manipulare şi ipocrizie, ce „balet" penibil, de ochii lumii!

E greu de crezut că de acum înainte, curăţată de datorii şi chiar cu profit de 6,43 milioane lei pe anul 2016, după cum a raportat Irina Radu, Televiziunea Română va fi mai eficientă, mai performantă, mai creativă şi mai dinamică. Nu! Nu va putea să fie altfel, de vreme cu acolo se regăsesc aceiaşi „profesionişti" care consideră că locul lor este la TVR şi că nimeni nu are dreptul să-i împiedice să iasă, până la adânci bătrâneţi, cu picioarele înainte, din această instituţie. Este o iluzie că TVR va fi altfel, de vreme ce refuză să se restructureze. Lansarea unei grile noi, în plin sezon de primăvară, este praf în ochi. Problemele profunde ale instituţiei n-au dispărut o dată cu achitarea datoriilor. Restructurarea nu este dorită nici de angajaţi, nici de conducere şi nici de partidul de guvernământ. Merge şi aşa! Oare va merge şi peste cinci ani, peste 10 ani, peste 50 de ani? Nu contează, acum e mare sărbătoare la TVR: a scăpat de datorii.



15 ani de tradiţie şi dezvoltare continuă

COMPANIA DE CURIERAT RAPID NEMO EXPRESS a fost înfiinţată în anul 2002 ca o consecinţă a contextului economic, fiind o consecinţă a necesităţilor existente pe piaţa logistică şi de curierat din acea perioadă. Bazele noii entităţi au fost puse de specialişti în domeniu, profesionişti cu mare experienţă în industria de profil. Start-up-ul de succes a fost o confirmare firească a abordării corecte a bazelor afacerii, care a beneficiat din start de o logistică foarte bine pusă la punct şi de o gestionare realistă şi pragmatică a unei infrastructuri complete. În foarte scurt timp, **NEMO EXPRESS** a dezvoltat o reţea naţională cu o acoperire de 100% pentru întreg teritoriul României şi o flotă pe care a modernizat-o fără încetare, de la înfiinţare şi până în prezent. De-a lungul istoriei sale, **NEMO EXPRESS** a devenit un liant între tradiţie, modernizare, eficientizare şi profesionalism. Ca o recunoaştere oficială a poziţionării pe podiumul pieţii de profil (locul 3 în topul curieratului intern), **NEMO EXPRESS** a fost recompensată la finalul anului trecut cu premiul „Growth of the year" la „Romanian Courier and Postal Services Forum 2017". Livrarea expedierilor se face în sistemul "door to door", într-un interval de 24 de ore pe tot parcursul ţării, prin intermediul reţelei de curieri – personal angajat şi pregătit pentru a putea răspunde tuturor solicitărilor, angajaţi antrenaţi să facă faţă celor mai exigente cerinţe ale clienţilor noştri. Confidenţialitatea serviciilor **NEMO EXPRESS** este garantată. Valorile **NEMO EXPRESS** sunt PROMPTITUDINE (răspuns în timp real tuturor solicitărilor clienţilor, asigurând respectarea timpilor de livrare), RAPIDITATE (garantarea livrării expedierilor într-un termen de 24 ore pe întreg teritoriul României) şi EFICIENŢĂ (**NEMO EXPRESS** este pregatită pentru orice volum al solicitărilor cu respectarea termenelor şi condiţiilor contractuale). Avantajele unui parteneriat cu **NEMO EXPRESS** sunt „Timpul garantat de livrare", cele peste 5265 localităţi fără taxe pentru kilometrii suplimetari, monitorizarea în timp real a expedierilor, rambursul în cont colector / numerar / BO / CEC, livrarea sâmbăta fără taxe suplimentare (numai la cererea Expeditorului), acoperire naţională 100%, cele 88 de agenţii teritoriale, aplicaţie online pentru generarea AWB-urilor (myAWB), precum şi asigurarea cu 1% din valoarea facturii care însoţeşte marfa (negociabil). Varietatea serviciilor **NEMO EXPRESS** sunt o dovadă certă de adaptabilitate la necesităţile prezentului, fiind în concordanţă cu ultimele cerinţe de pe piaţa de profil, iar soluţiile personalizate oferite reprezintă o garanţie pentru eficientizarea activităţilor de business pentru partenerii săi.

PREZENTUL ȘI VIITORUL MARKETINGULUI

În prezent, ca leader în marketingul unei companii globale de Food & Beverages, am șansa să privesc evoluția profilului de „marketeer" din perspectiva transversală a diferitelor portofolii de branduri, precum și prin prisma comparațiilor cross-geografice.

Iar rezumatul acestei mapări nu este unitar, ci mai degrabă aflat pe axa de „continuous learning" din perspectiva mindset-ului față de strategiile de creșteri și de performanță (transformându-se din „reactiv"- moștenire a trecutului injectat de soluții globale și aprecieri macro către unul „anticipativ și explorator").

„Noua normalitate" nu arată neapărat ca marketingul tradițional definit de Kottler & Keller și evoluat, în ultimele decade, în ritmul penetrării unor medii de comunicare noi.

Astăzi, la nivel global, disciplina marketingului se transformă, iar esența acestei transformări o reprezintă noua eră a datelor (și Big Data) și zona de analytics – ca dovadă, un nou profil de marketeer a început să câștige teren.

Pentru a rămâne competitiv în marketingul de azi, trebuie să posezi un mix de cunoștințe și experiențe critice legate de sinteza și analiza datelor.

Vânarea, evaluarea, angajarea, training-ul acestor noi profile de marketeeri, precum și motivarea lor sunt factorii critici în acele organizații care construiesc o cultură socială analitică a performanței brandurilor și afacerii și vor defini organizațiile de marketing de succes ale viitorului.

Din perspectivă personală, cred că vor exista diferențe majore peste 10 ani față de prezent și trecut, pe toate palierele exprimării marketing-ului ca disciplină în performanță strategică.

„Brandurile care se vor impune în viitor vor activa și comunica un set de atribute legate de un scop social și un rol în societate."

La nivelul omului de marketing, cred că vor „rezista" așa-numiții „technology savy", experimentați în a folosi noi tehnologii și tool-uri în procesul de design strategic al portofoliului de branduri, dar totodată și eficienți în a utiliza design-ul vizual integrat bazat pe date și analize de trenduri.

Designul activării campaniilor, integrarea multi-channel, performanța contentului generat, personalizarea și activarea în timp real a conceptelor creative vor fi toate conduse de decizii luate în baza analizelor de trenduri și date, multe din aceste procese și rutine de analiză fiind automatizate.

Ideal, toate acestea cu responsabilitatea directă asupra performanțelor comerciale ale brandului și afacerii, dar și cu abilitatea de a reacționa imediat, fără pre-planning, pentru a ajusta mesajul brandului și forma de activare către ocazia de consum și nevoia consumatorului cea mai ofertantă pentru business.

Acești oameni de marketing care vor conduce destinele unor branduri de succes în viitorul apropiat vor avea un mix distinctiv de creativitate extrovertă și talent analitic înnăscut. Ei sunt nativ indiscreți, inventivi și entuziaști cultural într-o societate avansată și agilă.

Brandurile, care vor rezista peste 10 ani, sunt acelea care vor activa și comunica un set de atribute legate de un scop social, un rol în societate, și nu doar axate pe glorificarea beneficiului intrinsec legat de consumul unui produs sau al unui serviciu.

Totodată, brandurile mari se vor expanda în zone de activare comercială, inovații în portofoliu în afară razei de acțiune sau a industriei în care s-au format.

În următorii 10 ani, aceste industrii vor fi preponderent marcate de branduri care vor defini trenduri continuare în pagina 192

HONDA
The Power of Dreams
Honda CR-V
Fiecare drum,
o experienţă premium.
CR-V
www.hondatrading.ro

ALINA DOLEA DOCTOR ÎN ȘTIINȚELE COMUNICĂRII, AUTOR "20 YEARS OF (RE)BRANDING POST-COMMUNIST ROMANIA"

BRANDING DE ȚARĂ CA FENOMEN SOCIAL

Practicile de promovare a țărilor nu sunt noi. Terminologia e nouă. Interesul unor țări de a-și promova interesele și imaginea a existat cu mult înaintea erei mass media sau noilor media. Paradoxal, de abia după 1950 au apărut și termeni care să descrie aceste practici: așa au apărut „diplomația publică", „brandingul de țară" sau „relațiile publice internaționale". Dintre acestea, doar brandingul de țară a ajuns să fie folosit în afara sferei de business, de expertiză guvernamentală sau de cercetare academică. Globalizarea și succesul neoliberalismului au dus la consacrarea brandingului de țară pe agenda publică, transformându-l într-unul dintre termenii vedetă („buzz word") ai vremurilor noastre.

Interesant este faptul că practicieni și cercetători, deopotrivă, au încercat să descrie, să definească și să înțeleagă aceste practici de promovare de țară, dar numai prin prisma unor teorii și concepte din disciplinele în care erau specializați. Așa se face că aceleași practici au fost studiate în științe politice și relații internaționale (ca diplomație publică), în economie și marketing (ca branding de țară) sau în științele comunicării (ca relații publice internaționale sau relații publice pentru țări). Consecința? Paralelism în cercetare și puține abordări interdisciplinare (până recent) sau abordări critice (până și mai recent). Această "ceață conceptuală" a avut urmări metodologice și a condus la un mod limitat și determinist de a gândi despre practicile de promovare de țară.

Articolul de față este o invitație de a privi promovarea de țară și practicile asociate ei ca fenomen. Mai precis, ca fenomen social global.Astfel se conturează două întrebări esențiale: (1) Cum au ajuns practicile de promovare a imaginii de țară să aibă o astfel de amploare? (2) În ultimă instanță, care sunt consecințele acestui fenomen social complex și cum poate fi el studiat?

„Globalizarea și succesul neoliberalismului au dus la consacrarea brandingului de țară pe agenda publică."

Cu alte cuvinte, propun o abordare sociologică pentru a schimba atenția de la importantele, dar dominantele întrebări despre „cum să eficientizăm, măsurăm, profesionalizăm" aceste practici către întrebări care au fost neglijate de cele mai multe ori: „de ce" și „care sunt consecințele sociale ale acestor practici".

Cum au ajuns practicile de promovare a imaginii de țară să aibă o astfel de amploare?

Reflectând la întrebarea această, mi-am dat seama că ne-am obișnuit atât de mult cu termeni precum „branding de țară", „diplomație publică" sau „relații publice internaționale" încât nici nu ne mai punem întrebarea cum s-a ajuns aici. Le luăm ca pe un dat. Mai mult, vorbim despre branding de orașe, de regiuni sau de turism, despre dipomație gastronomică, culturală, muzicală, digitală, sau chiar de cetățeni ca diplomați. Această evoluție constantă și rapidă a practicilor și ariilor de studiu aduc noi elemente interesante de discutat sau studiat. Însă tocmai acest lucru face necesară o privire retrospectivă pentru a înțelege cum am ajuns aici și ce a declanșat acest fenomen.

Catalizatorul pentru răspândirea practicilor de promovare de țară a fost succesul paradigmei neoliberale, dublat de dezvoltarea accelerată a tehnologiei informației, internetului și rețelelor sociale. Acestea au condus la o asemănare a lumii cu o piață, o piață globală în care nu concurează doar corporații și actori din mediul de business: în prezent, instituții ale statului, guverne, organizații multi, inter și trans-naționale, precum și continuare în pagina 192

HOSTERION

SPECIALIȘTI ÎN WEB HOSTING

DRAGOȘ TUȚĂ FONDATOR THE CSR AGENCY ȘI DIRECTOR EXECUTIV GLOBAL COMPACT NETWORK ROMANIA

ÎNCEPE RĂZBOIUL. INVESTIȚI!

Războiul a început deja. Companiile mari au intrat sub lupa transparenței față de public. La fel cum guvernele dau din colț în colț datorită protestelor, la fel se poate întâmpla și cu marile organizații private - riscă să își definească existența din criză în criză.

Cel mai interesant în acest "război" este că nu există adversar. Presiunea vine într-adevar din extern, dar lupta se duce exclusiv în cadrul sistemelor de mangement ale companiei.

A crezut vreunul dintre voi că guverne alese cu majorități covârșitoare se vor lovi de crize politice atât de grave? Dar că aceste crize vor izbucni zilnic. Una după alta. Fiecare cu motivul ei. Și nu doar aici, pe tărâmuri mioritice. Se întâmplă peste tot în lume.

Transparența. Acesta este motivul. Trăim într-o eră în care informațiile, negocierile, deciziile și detaliile picante despre lideri sunt publice. Da, acesta este cuvântul de ordine: informație publică. Toți împărații sunt acum goi în centrul pieței. Atât liderii guvernamentali, cât și cei din mediul de afaceri.

Știți cum e: înainte parcă era mai bine, parcă se mai putea, dar acum oricine poate să afle orice și oricând. Informația circulă cu viteza luminii peste tot pe glob. Scrisorile "secrete" sunt găzduite pe servere electronice, contractele sunt trimise prin e-mail și, când e nevoie, devin publice, întelegerile confidențiale pot fi accesate de jurnaliști sau lideri de opinie din mediul online cât ai clipi. Iar odată ce un simplu site publică informația ea rămâne acolo pentru totdeauna, la un click distanță.

Așa cum spuneam, presiunea vine din exterior, dar cei care pun presiune nu sunt adversari. Mai mult, ei sunt beneficiari sau parteneri. În cazul guvernelor vorbim de cele mai multe ori de cetățeni. În cazul companiilor vorbim de angajați, furnizori, membri ai comunităților care le găzduiesc activitatea și, din ce în ce mai des, de clienți.

„Trăim într-o eră în care informațiile, negocierile, deciziile și detaliile picante despre lideri sunt publice."

Cu toții vrem să știm cum se iau deciziile, cine și ce le influențează, dar mai ales în interesul cui.

Obligativitatea transparentizării activităților

Uniunea Europeană a făcut un pas în față și a sfătuit companiile mari să publice anual informații despre strategia și rezultatele înregistrate în privința reducerii impactului negativ de mediu, social și economic. Vorbim în primul rând de respectarea drepturilor omului, a drepturilor angajaților, de lupta anti-corupție și de protecția mediului înconjurător. Sfatul acesta a venit înca din 2014.

În 2017 raportarea a devenit obligatorie pentru companiile cu peste 500 de angajați din România. Primele rapoarte vor trebui publicate la maxim 6 luni de la depunerea bilanțului contabil pentru finalul acestui an.

La sfârșitul lunii martie 2017, o publicație financiară atenționa că nu mai este un argument al bunei reputații dacă nu explică nimeni cum a fost obținut. Publicația acuza angajații pentru această privire critică, dar uita câte companii profitabile au dispărut pentru că au fost implicate în cazuri de corupție, au exploatat în mod irațional resurse neregenerabile, nu au respectat drepturile angajaților sau au impus furnizorilor termene de plată care i-au dus la faliment.

Să ne amintim de MIC.ro, de Roșia Montană Gold Corporation, de Chevron, de compania de textile din Iași care își obliga angajatele să poarte Pampers la muncă pentru a nu merge la toaletă, de firmele care exploatează ilegal lemn din parcurile naționale, de consultanța de business care a decedat pentru că a muncit până la epuizare. continuare în pagina 192

Medicover inaugurează Breast Care Center

MEDICOVER, unul dintre cei mai importanți operatori de servicii medicale private din România, inaugurează Breast Care Center, un nou centru în cadrul Spitalului Medicover. Acesta își propune să ofere opțiuni personalizate de tratament, recuperare și prevenție pentru întreaga gamă de afecțiuni ale sânului, în baza înaltelor standarde și protocoale recomandate de societățile medicale europene. De asemenea, unul dintre obiectivele principale ale centrului este să educe pacienții cu privire la importanța prevenției, în special în ceea ce privește cancerul de sân, al cărui grad de conștientizare este foarte scăzut în România.

„Convingerea noastră esențială este că opțiunile personalizate de tratament și recuperare și educația pentru prevenție reprezintă calea de urmat în medicină, pentru a susține calitatea vieții pacienților. Experiența profesională ne-a arătat că aceștia au cel mai mult de câștigat dacă au acces la o echipă integrată de medici din diferite specialități, care colaborează îndeaproape pentru a identifica cel mai bun plan pentru fiecare pacient. Acesta este rolul Medicover Breast Care Center", a spus Dr. Gerald Filip, medic primar Chirurgie Generală atestat Chirurgie Oncologică, coordonatorul Medicover Breast Care Center.

„Educația asupra importanței prevenției și screening-ului reprezintă unul dintre obiectivele principale ale Medicover. În ceea ce privește cancerul de sân, pentru care una din zece femei prezintă factori de risc, este important să le explicăm pacienților din România importanța screening-ului regulat. În țările care au implementat programe naționale de screening pentru femeile cu vârste de peste 40 de ani, procentul cazurilor diagnosticate în stadii târzii a scăzut la aproximativ 20%. În România, acesta se situează la valoarea catastrofală de 80%. Aproximativ 7.000 de cazuri noi de cancer de sân sunt diagnosticate în fiecare an în România", a adăugat Dr. Gerald Filip.

Medicover Breast Care Center a fost întemeiat în baza colaborării existente dintre medicii cu diferite specializări din Spitalul Medicover, care lucrează împreună pentru a diagnostica și trata afecțiuni ale sânului în mod integrat. Centrul reunește în prezent 30 de medici, din 12 departamente medicale diferite (de la Oncologie și Chirurgie, la Imagistică, Ginecologie sau Cardiologie) și se bazează pe cele mai noi tehnologii disponibile în Spitalul Medicover. De asemenea, Breast Care Center pune la dispoziția pacienților case manager, care le supraveghează tratamentul și recuperarea, precum și sprijin psihologic din partea specialiștilor.

Lansarea Breast Care Center coincide cu aniversarea de cinci ani a Spitalului Medicover din București, unitatea spitalicească de ultimă generație a Medicover, care găzduiește centrul și oferă o gamă completă de servicii medicale de cea mai înaltă calitate.

IULIANA STAN MANAGING PARTNER HUMAN SYNERGISTICS

NE-AM TRĂIT TRAIUL, NE-AM MÂNCAT MĂLAIUL

Cu câteva zeci de ani în urmă, viitorul părea ceva mai degrabă îndepărtat, ce trebuia pregătit cu grijă și despre care era indicat să ai planuri și strategii. În lumea de acum nici nu apucăm să ne gândim bine la viitor și să procesăm ce se întâmplă, că și devine trecut. Unii oameni vor să schimbe Constituția ca să definească mai bine ideea de familie, ca să fie bine de tot și foarte clar operaționalizat conceptul. Alții dezvoltă algoritmi uluitori de inteligență artficială pentru a replica omul cu totul, nu doar capacitățile lui productive sau fizice, ci și pe cele estetice sau psihice. În această logică probabil că peste puțin timp va fi nevoie și de precizarea că familia este formată din oameni naturali, sau cine știe cum vom ajunge să ne numim. Mi-e frică de lumea în care nu ne vom mai deosebi unii de alții sau, mai rău, de lumea în care oamenii naturali vor fi mai răi decât cei artificiali.

Cochetez cu ideea de a-mi cumpăra în câțiva ani mașină electrică și mi-e groază că, mai repede decât evoluează dorința mea, probabil că soluția adecvată vremurilor va fi mașina fară șofer. Mă trec fiori reci de groază gândindu-mă că mașina mea fără șofer, plătită de mine din bani munciți de mine, va alege să vireze la dreapta și să intre cu mine într-un pom, în loc să meargă pe traiectoria stabilită, doar ca să salveze mai multe vieți pentru că un programator pasionat de etică a decis că este mai eficient să avem o singură dramă, nu mai multe, în caz de situații nefericite. Mi-e frică de mașina fără șofer, a mea sau a altcuiva, dar mă mobilizez să încep să gândesc de pe acum hiperresponsabil, altruist în exces.

Acum douăzeci de ani aveam cu toții fobie de cip-uri și de biometrie, acum suntem care mai de care mai dornici să o găzduim pe Alexa în casele noastre ca să ne facă traiul mai eficient. Nu doar că nu mai suntem împotrivă, dar am găsit varianta digerabilă prin care suntem monitorizați și ne și place. Mi-e frică de lipsa de intimitate, dar Alexa nu mi se pare în plus. Noi am migrat către alte orașe sau țări, copiii noștri vor explora planete. Acum nu avem concept pentru a defini călatoritul de plăcere în spațiul cosmic, dar este o chestiune de foarte puțin timp până când subiectul va deveni monden. Foarte multe cuvinte actuale, cu greutate, au de trecut testul greu al trăiniciei: familie, acasă, intimitate, siguranță, secret, călătorie. Ce vor deveni ele? Dinozaurii au murit, trăiască dinozaurii! Suntem dinozauri. Atunci când vom afla că nu mai suntem adecvați cu vremurile, deja nu vom mai putea face nimic. Progresul tehnologic evoluează mai repede decât suntem noi pregătiți și echipați biologic să digerăm deocamdată. Dacă în trecut filosofia, etica sau moralitatea erau științe doar pentru elite, acum devin discipline igienice, vor deveni precum matematica elementară și citirea. Aproape că aș paria că moralitatea va fi mai importantă decât tabla înmulțirii. Pe lângă întrebările actuale ale adolescenților, la ce îmi trebuie istoria/matematica/geografia/limba română etc, părinții viitorului ar trebui să înceapă să pregătească și răspunsul la întrebarea „la ce îmi trebuie filosofia sau etica"? Pentru că progresul tehnologic nu este doar despre tehnologie, este halucinant de multă filosofie, moralitate și etică. Suntem forțați să ne deschidem mintea către o nouă lume care este serios inserată în viețile noastre. Pariez că moralitatea este șansa noastră de a supraviețui cu demnitate viitorului care se apropie. Ce mai este interesant în legătură cu moralitatea este că planeta întreagă va fi forțată să își definească și redefinească valorile și conceptele cu care operează, dar nu în sensul renunțării la ele, ci în sensul aprofundării lor.

„Dacă în trecut filosofia, etica sau moralitatea erau științe pentru elite, acum devin discipline igienice, precum matematica elementară și citirea."

Forbes 100 DE ANI DE TRADIȚIE, 100 DE ANI DE VIZIUNE

WWW.FORBES.RO

RADU MAGDIN CONSULTANT ȘI ANALIST DE RISC POLITIC

INCERTITUDINE ȘI SCHIMBARE, ÎN ERA TRUMP

Alegerea lui Donald Trump ca Preşedinte al SUA şi Brexitul vorbesc, la diferite niveluri, despre acelaşi subiect: incertitudine, teamă de schimbare, contestarea beneficiilor globalizării. Un principiu definitioriu pentru ordinea globală de după Al Doilea Război Mondial - înlăturarea barierelor din calea comerţului liber - este sub atac, dar nimic nu arată că o alternativă credibilă ar fi gata să apară.

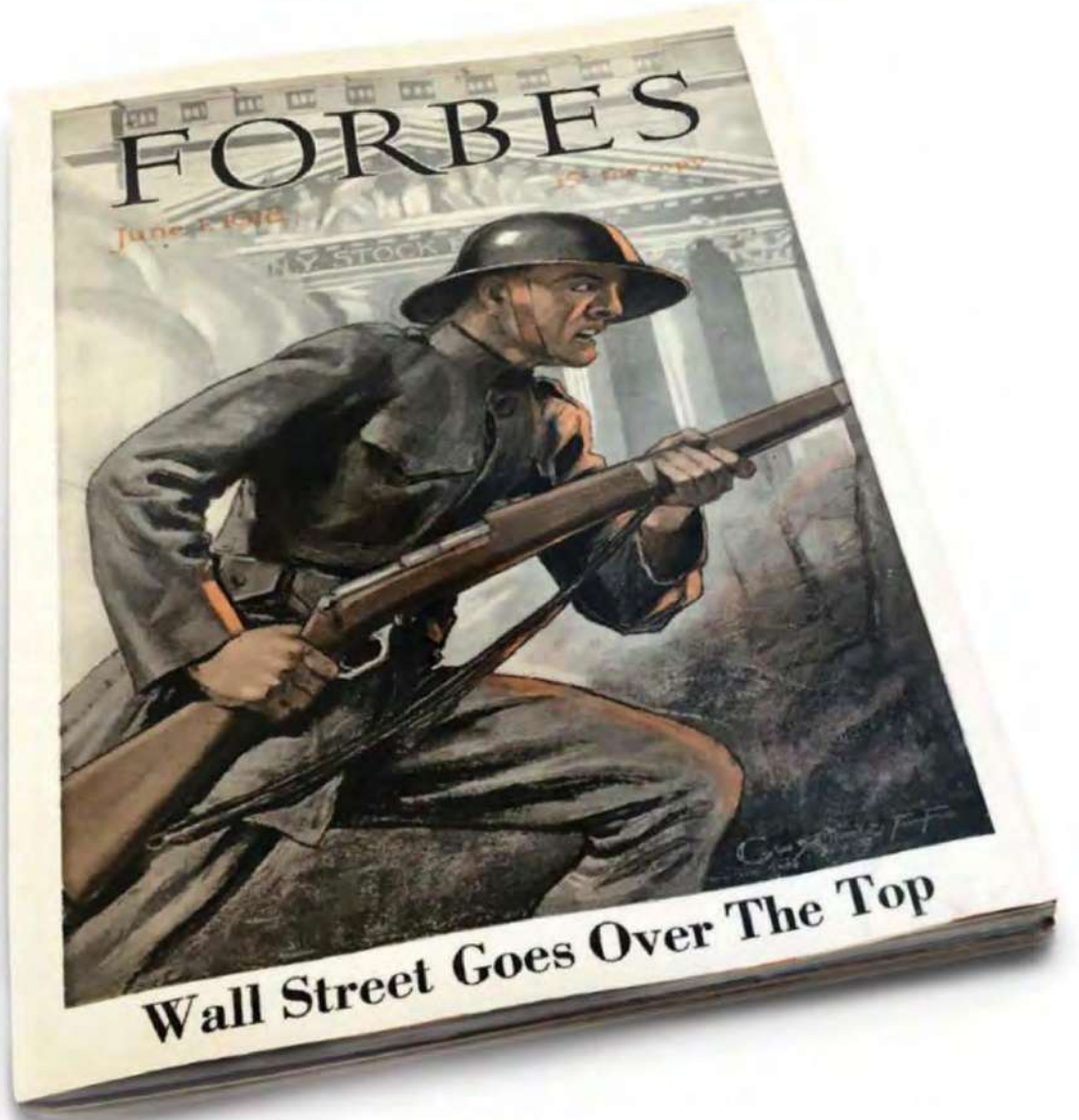
Este interesant, în cele două cazuri mai sus amintite, dublul duel care are loc: faţa sa cea mai vizibilă este cea a contra-integrării, a contra-liberalizării. Britanicii vor mai multă suveranitate, mai mult control asupra reglementărilor care le decid viitorul, precum şi reorientarea internă a resurselor care reprezentau contribuţia la bugetul Uniunii. Trump, atât cât se poate citi din angajamentele sale pre- şi post-ajungere în funcţie, propune o politică de tip America First, vrea să echilibreze balanţa comercială a SUA prin redefinirea comerţului global, să-i sprijine pe cei care produc pentru piaţa locală prin măsuri mai degrabă administrative decât prin soluţii axate pe creşterea competitivităţii. Dar, aşa cum spuneam, există şi o altă faţă. Unul din primele lucruri care au fost discutate după Brexit a fost ideea unui pachet de stimulare fiscală, cu reduceri de taxe care să compenseze ieşirea din UE. În SUA, Donald Trump şi-a asumat rolul de om de afaceri ajuns Preşedinte şi a propus ceea ce le e atât de drag republicanilor clasici: taxe mai mici şi mai puţine, reglementări şi birocraţie redusă.

Care vor fi efectele globale dacă aceste trenduri se vor confirma? Ce presupun ele pentru economia globală, pentru relaţiile internaţionale, dincolo de impactul imediat în cele două ţări? Fără a fi economist, cred că avem motive serioase să privim cu îngrijorare viitorul dacă el va fi marcat de anti-globalizare, contra-integrare şi replieri naţionale.

„Resursele noastre interne ne-ar fi dus, fără influența SUA și a UE, în rând cu regimurile semi-democratice / semi-autoritare."

Un principiu kantian, demonstrat empiric, este că, pe măsură ce ţările cooperează mai mult în plan economic, pacea şi stabilitatea devin mai solide. Astăzi vedem sfârşitul TPP, TTIP este şi el pierdut pe moment între SUA şi Europa, Donald Trump contestă multe din principiile NAFTA. În Europa, candidaţii anti-liber schimb au devenit o banalitate şi amestecă în acelaţi discurs teme precum reforma UE, abandonarea euro şi protejarea muncitorilor de importuri şi delocalizare. Niciodată după Al Doilea Război Mondial companiile multinaţionale nu au fost sub un asemenea asediu - deşi practicile lor trebuie să se schimbe, cu o investiţie mai mare în comunitate, dimensiunea atacului este fără precedent şi, până la urmă, injustă ca demonizare excesivă. În SUA sunt „rugate" să producă „acasă, nu afară", ignorând interesul economic.

Prin statutul său de „încă-hegemon", SUA pot declanşa o reaşezare a comerţului global, iar principiul dominoului este o metaforă potrivită. Este uşor să ajungi la trade wars. Chiar dacă trebuie să fim sceptici şi mai puţin prăpăstioşi, cine ne poate garanta că nu se va merge mai departe? De pe urma acestor gesturi au de pierdut în primul rând cetăţenii şi naţiunile mai mici. România este astăzi unde este în principiu din două motive: legătura (linkage) şi leverage-ul Vestului. Resursele noastre interne ne-ar fi dus, fără influenţa SUA şi a UE, în rând cu regimurile semi-democratice/ semi-autoritare; am fi avut alegeri, dar drepturile şi libertăţile fundamentale ar fi fost un lux; pare puţin credibil acum, dar asta numai dacă luăm „for granted" reformele de după anul 2000, realizate tocmai pentru că voiam în UE şi NATO, nu pentru că avem un simţ progresist natural, continuare în pagina 192



1918

BROKERII LA RĂZBOI

FORBES ANIVERSEAZĂ CENTENARUL, IAR **FORBES ROMÂNIA** VA TRANSFORMA ÎNTREG ANUL ÎNTR-O SĂRBĂTOARE PRIN CARE SĂ COMUNICE ATÂT MOȘTENIREA, DAR ȘI VIZIUNEA CU CARE ÎNTÂMPINĂ VIITORUL.

La mai bine de un an de la intrarea Americii în Primul Război Mondial, bărbații de pe Wall Street au contribuit, atât prin intermediul celor plecați pe front - B.C. Forbes s-a plimbat prin clădirea Bankers Trust Company Building și a numărat 490 de oameni plecați la război -, dar și prin al celor rămași acasă, pentru a vinde obligațiunile necesare pentru finanțarea războiului. „Brokerii au făcut tot posibilul să descurajeze cumpărarea altor valori imobiliare și să-i stoarcă pe clienții lor de bani pentru a investi în finanțarea războiului", scria B.C. Forbes în articolul de fond al revistei din 1 iunie 1918. Potrivit calculelor sale, nici o altă industrie nu a contribuit la fel de mult "de bunăvoie" la eforturile de război. Victoria avea să vină cinci luni mai târziu, dar nu înainte ca America să strângă o sumă de 17 miliarde de dolari (care ar valora 320 de miliarde de dolari în prezent), în cadrul a cinci runde de emisiuni de obligațiuni și să trimită mai mult de un milion de oameni în Europa.

NON-TECH

Alex Moraru, 30
Associate Macquarie Capital

Paul Lungu, 30
Senior Manager Audit
KPMG România

Paul Badea, 27
CEO BADSI

Ana Consulea, 27
Fondator Zexe Braserie

Lucian Bădilă, 24
Cofondator și manager de franciză
5 to go

Simone Tempestini, 22
Campion mondial la WRC Junior,
Campion Național Absolut de Raliuri

Alex Dadoo, 29
Fondator Maison Dadoo

Tică Darie, 24
Fondator Made in Roșia Montană

Alexandra Butmălai, 19
Fondator Fabrica de Experimente

Petre Crăciun, 26
Fondator Hummingbird Bike

Simona Crăciun, 24
Fondator Tort de bezea

Marian Olteanu, 30
Administrator Casa Olteanu

Diana Cavallioti, 30
Actriță

Ruben Perju, 28
Fondator Noah

Iosif Harasemiuc, 27
Fondator Noah

Alin Matache, 27
Cofondator Ground Zero Beer

Șerban Cazan, 29
Producător muzical
HaHaHa Production

Cristina Popescu, 28
Vicepreședinte Barclays

Tudor Georgescu, 30
Director general Prodplast

Simona Chimișliu, 29
Fondator Cămara cu merinde,
Asociația Zâmbete pentru toți

Anca Drăgan, 29
Profesor UC Berkeley

Vișinel Bălan, 29
Activist

Edmond Niculuşcă, 27
Președintele Asociației Române
pentru Cultură, Educație și Normalitate

Dan Lazăr, 23
Cofondator Tennis Hero

Carla Rebecca Georgescu, 22
Cofondator Tennis Hero

Andrei Morariu, 29
Actor, Fondator Optimef

Beatrice Cord, 29
NY Director Lateral Inc și
Director & Partner Unfinished Festival

Patricia Vlad, 24
Head of Operations și Tutor
Carfax Education

Sabina Ciofu, 28
Policy advisor Parlamentul European

Cătălina Ponor, 30
Sportivă

PETRE BARBU, ALINA BOTEZATU, ATENA ENEA, IRINA PANA ȘI MIHAELA DALAR STANCA ADI STOICOVICIU

FACEȚI CUNOȘTINȚĂ CU PROMOȚIA 2017!

Timp de cinci ani v-am prezentat câte 30 de tineri deosebiți. A venit vremea să dublăm miza. Convinși de numărul tot mai mare de nume propuse, de la an la an, am decis să includem pe listă 30 de tineri pentru care tehnologia este principala competență sau obiect de activitate și alți 30, ale căror performanțe nu au, cel puțin direct, de-a face cu tehnologia. În paginile următoare veți citi poveștile unora dintre acești tineri excepționali, iar pe forbes.ro și pe pagina de Facebook veți regăsi profilele fiecăruia dintre absolvenții promoției 2017. De asemenea, vă veți reîntâlni cu tinerii Forbes România „30 sub 30" în fiecare dintre edițiile revistei din acest an.

TECH

Ana-Maria Udriște, 27
Fondator Avocatoo

David Timiș, 25
Manager Atelierul Digital, Google

Flavia Oprea, 22
Product Manager ENTy, Project Manager Academia Cisco UPB

Giorgiana Vlăsceanu, 23
Cofondator Codette

Cristian Tamaș, 24
Cofondator Typing DNA

Alexander Marcu-Stoica, 20
Innovation Manager, Evonomix

Daniel Ilinca, 28
Managing Director Cornerstone Technologies International

Matei Dima, 29
Fondator BRomania, Managing Partner Global Entertainment

Mihai Ivașcu, 29
Fondator și CEO Moneymailme

Roxana Danteș, 27
Fondator și CEO Orbis Learning

Daniel Teodoroiu, 29
Cofondator și CTO Accelerole

Elena Filip, 30
Cofondator și CMO Accelerole

Laurențiu Ion, 26
Digital Marketing Team Leader IBM

Teodor Cătăniciu, 21
Fondator Restart Network și Turing Society

Gheorghe Sârbu, 29
Community Manager Innovation Lab

Dan Cearnău, 26
Fondator Under Development Office

Ioana Frîncu, 23
Fondator Under Development Office

Valentin Maior, 29
Cofondator Romanian IT

Oana Bouraoui, 29
Cofondator Romanian IT

Ana Stamatescu, 26
Digital Education Coordinator Asociația Techsoup

Laurențiu Ion, 23
Cofondator și CEO Intersect

Sorin Moldoveanu, 29
Fondator Sir Ludovic

Alexandra Roată, 29
Cofondator Softlead

Doina Ciobanu, 23
Blogger

Dan Oros, 27
Country Manager Bla Bla Car

Ștefan Neculai, 26
Cofondator Froala.com

Diana Neculai, 26
Cofondator Froala.com

Roxana Prisăcaru, 29
Manager FTDS (antifraudă) EY România

Lucian Cramba, 30
Fondator FastOrder

Claudiu Butacu, 28
Președinte Asociația Solar Decatlon

30 SUB 30

ELENA FILIP
30 de ani
Cofondator și CMO Accelerole

IDEILE PRIND VIAȚĂ PRIN MUNCĂ

ELENA FILIP, COFONDATOR AL PROIECTULUI ACCELEROLE, A FOST PASIONATĂ ÎN COPILĂRIE DE ȘTIINȚĂ ȘI TEHNOLOGIE, FIIND UNA DINTRE CELE CÂTEVA FETE DIN GRUPURILE DE BĂIEȚI LA OLIMPIADE SAU LA CERCURILE DE OLIMPICI CE SE DESFĂȘURAU SÂMBĂTA.

Cosmin Sbarcea

Elena s-a îndrăgostit de artă în perioada studenției (Facultatea de Administrație și Afaceri, Universitatea București). A avut norocul, în toți acești ani, de mentori pe care-i caracterizează drept „extraordinari". În prezent, lucrează pe strategie, fiind înconjurată de creativi și programatori și în contact direct cu clienții companiei. Citește o carte pe săptămână. Acasă, nu are televizor. Prețuiește la oameni dorința de învățare și dezvoltare. Elena Filip, prin cariera sa profesională, este reprezentativă pentru generația din care face parte: dorința de cunoaștere și perfecționare, curajul, munca și credința în libertate.

Ca antreprenor, Elena Filip crede cu tărie în execuție. „Fără execuție, ideile, oricât de bune ar fi, rămân doar niște gânduri. Ideile sunt făcute să evolueze în execuție, sunt organisme vii, în constantă schimbare", subliniază Elena Filip. Ea consideră că, „dacă vrei să fii foarte bun în ceva, trebuie să-ți faci cele minim 10.000 de ore, trebuie să muncești mult".

A ales o carieră în mediul privat, pentru că aici lucrurile se întâmplă mai repede, niciun an nu seamănă cu cel de dinainte și experiența de învățare este exponențială față de cea din zona de „confort". În acest mediu, tinerii au multe oportunități de învățare și afirmare.

Dacă ar avea o „baghetă magică", Elena Filip ar folosi-o pentru un singur lucru în România: să elimine birocrația. „Aș transforma modelul administrativ după cel al Estoniei, digitalizat", spune cofondatorul Accelerole.

Elena Filip consideră că tinerii din România își doresc să contribuie și să schimbe lucrurile, pentru a face o țară mai performantă și cu un set de valori puternice.

DANIEL TEODOROIU
29 de ani
Cofondator și CTO Accelerole

PASIUNEA PENTRU TEHNOLOGIE

DANIEL TEODOROIU ÎMPREUNĂ CU ADRIAN FAKO ȘI ELENA FILIP SUNT FONDATORII AFACERII ACCELEROLE, O APLICAȚIE DE MOBIL ȘI TABLETĂ, CARE PERMITE ANTREPRENORILOR ȘI MANAGERILOR SĂ INTERACȚIONEZE CU ANGAJAȚII ȘI PARTENERII.

Adi Stoicoviciu

Platforma online Accelerole este un produs creat sub umbrela firmei 8000Plus, înființată în 2012. Daniel Teodoroiu, masterand în securitate informatică IT&C Security Master (ASE), nu și-a pus niciodată problema să-și caute un job la stat. Spiritul antreprenorial și pasiunea pentru tehnologie le-a dobândit din copilărie. Părinții săi au înființat o firmă în 1999, mai precis o sală de calculatoare. Astfel, Daniel Teodoroiu a crescut o dată cu afacerea familiei, înțelegând că nu este ușor în business. „Satisfacția de a reuși să rezolvi problemele ce pot apărea într-o afacere este mai presus decât satisfacția materială", afirmă Daniel Teodoroiu. Părinții l-au învățat să se descurce singur. În școala generală, a început să repare calculatoare și să redacteze documente, iar în liceu a creat aplicații și site-uri.

În afacerea Accelerole, Daniel Teodoroiu are rolul să asigure strategia de dezvoltare și utilizarea tehnologiilor pentru a aduce mai multă valoare clienților și utilizatorilor produselor companiei. Pe lângă soluțiile Accelerole, implementate în mai multe companii multinaționale, a fost înființată Asociația Accelerole, prin care fondatorii își propun să ajute gratuit ONG-urile ca să implementeze produsele Accelerole, cu scopul creșterii capitalului uman.

În martie 2016, Daniel a înființat Loyal Business Group, o companie care activează tot în domeniul software și are drept scop bootstraping-ul de noi afaceri în domeniul IT. Firma dezvoltă atât produse proprii, comercializate la nivel internațional, cât și servicii pentru companii externe. „România este o țară excelentă pentru a începe și testa orice idee de afacere. Atât serviciile necesare dezvoltării unei afaceri în IT, cât și capacitățile umane sunt foarte bune."

30 SUB 30

ALEXANDRU DADOO
30 de ani
Fondator Maison Dadoo

UN BUCHET FRUMOS

Adi Stoicoviciu

JOVIAL, DESCHIS ȘI BUN ORATOR, ȘI-A FĂCUT DIN FLORI UN STIL DE VIAȚĂ, PE CARE-L ÎMPARTE CU CEI CARE ÎI CITESC CLAR VIZIUNEA PENTRU LUCRURI FRUMOASE.

Rolul Maison Dadoo a fost întotdeauna şi este încă acela de a educa: pe ei înşişi în a fi cei mai buni, pe clienţi pentru a avea aşteptări tot mai mari şi, practic, întreaga piaţă, angrenându-şi concurenţii într-o competiţie benefică pentru toate părţile implicate. Dacă acum şase ani porneau cu un concept-store de flori, astăzi Maison Dadoo a ajuns să fie o agenţie full service pentru tot ce înseamnă evenimente, iar aproape tot ceea ce câştigă Alexandru reinvesteşte în business. Au început cu o echipă de patru oameni care anul acesta a ajuns la 18, iar cu tot cu colaboratori, la 44.

Vizionar prin definiţie, Alexandru pleacă la 16 ani de acasă, iar la 19 ani alegea Italia ca destinaţie de lucru, unde a învăţat să fie designer de interior, unul autodidact, care îşi formează propriul stil şi unde reuşeşte să ajungă din angajat angajator. Alexandru a reuşit să transforme Maison Dadoo într-o agenţie full service, fiind pionierii unor trenduri pe care au reuşit să le prezică de-a lungul timpului. În prezent, Alexandru este mândru de toată echipa sa, de o logistica bine articulată şi care include cinci van-uri proprii şi personalizate, depozite, cameră frigorifică, ambalaje speciale de transport şi multe altele.

Alexandru nu este numai un om de business, ci şi un familist convins, atunci când vorbeşte despre echipa lui. Îi plac oamenii şi tocmai de aceea la Maison Dadoo nu a gândit oferte, preţuri standard, răspunsuri predefinite sau mailuri impersonale. Fiecare eveniment este analizat în parte, totul se face personalizat, croit pe nevoia, bugetul şi personalitatea celui care apelează la serviciile Maison Dadoo. Evident, experienţele se pot măsura şi în cifre: peste 1.100 de nunţi făcute, cu un record de 20 de nunţi într-un weekend. Însă Alexandru pune accentul pe cel mai important criteriu, acela de a te simţi bine, aşa că a dezvoltat cât a putut de mult, serviciul de Customer Care. Vorba lui: „Feedback-ul este cel mai important barometru de măsurare a lucrului bine făcut".

Alexandru nu are limite. Inclusiv la şedinţa foto, Alexandru s-a prezentat impecabil, respectând toate rugăminţile, în timp ce, în pauză, mai rezolva câteva chestiuni organizatorice. Pentru el oboseala sau plictisul nu s-au inventat încă. Recunoaşte însă că totul se bazează pe chimie, atât în evenimentele private, cât şi în cele corporate, unde portofoliul cuprinde numele unor mari companii din ţară şi unde adună workshop-uri, evenimente exclusiviste, prezentări ori serate speciale. Recomandarea este sistemul de referinţă pe care se bazează Alexandru, alături de acel efect extraordinar prin care încearcă să-şi surprindă clienţii, inovând constant, autodepăşindu-se, uimind. În discursul lui Alexandru se aud constant şi cuvinte precum devotament, pasiune şi implicare, muncă şi seriozitate.

După dispariţia fratelui său, Darius, Alexandru şi-a promis că va lucra 365 zile pe an şi va reuşi să înflorească Maison Dadoo. Respectându-şi promisiunea, în şase ani a reuşit să dezvolte una dintre cele mai cunoscute case de flori din ţară, să pună la punct un sistem de organizare de evenimente atât private cât şi corporate şi să creeze locuri de muncă stabile pentru o mulţime de oameni. Curajul şi viziunea pe care le-a avut atunci când dintr-o casă părăsită, a creat un adevărat muzeu al florilor, îl definesc pe Alexandru în tot ceea ce face. Casa din anii '20 şi-a schimbat înfăţişarea şi inima în doar trei luni, timp în care tânărul a riscat schimbând trei echipe de meşteri. A reuşit însă ceea ce şi-a propus: casa de pe Popa Petre, nr. 13 este un spectacol în sine, iar când luăm în calcul că au plecat de la nimic şi au ajuns aici, atunci putem realiza că visurile chiar se pot îndeplini, oricât de îndrăzneţe ar părea. Arhitect, proiectant şi designer, Alexandru crede în liberă exprimare, iar cel mai mult îi place să lucreze la concepte şi la implementarea lor: „Sunt un vizionar, schimb un loc în mintea ta. Îmi place să uimesc oamenii."

ANA CONSULEA
27 de ani
Fondator Zexe Braserie

PENTRU NOSTALGICI. ȘI NU NUMAI

Adi Stoicoviciu

UNDEVA ÎN CENTRUL CAPITALEI, PE BULEVARDUL AVIATORILOR, POȚI RETRĂI CU NOSTALGIE VREMURILE PERIOADEI INTERBELICE. SAU, MAI EXACT, LE POȚI GUSTA.

Dar nu zona, clădirea istorică sau spațiul larg de 170 de metri pătrați îți trezesc amintiri, ci „comorile" dulci ce le găsești dincolo de ușa de la intrare. Acolo te întâmpină Ana, o tânără de 27 de ani, mai mereu cu mâinile ocupate, mixând ingrediente ce recompun rețete de dulciuri ante și interbelice.

Ana Consulea este fiica lui Alexandru Consulea, omul care în urmă cu aproape 20 de ani a pus bazele restaurantului cu specific românesc „Zexe", considerat un reper gastronomic al Bucureștiului. De un an de zile, Ana completează afacerea începută de părinții ei cu Zexe Braserie, un local în care a investit 120.000 de euro. Sursele de finanțare pentru deschiderea cofetăriei vin din economiile strânse din perioada în care Ana Consulea a lucrat în restaurantele părinților, din comenzile primite la laborator, dar și din ajutorul părinților. „Nu am vrut să fac un credit. Am lucrat o perioadă în restaurantele părinților, după care ne-am mutat. Am închiriat un spațiu și am început să lucrăm din laborator. Bineînțeles, și cu ajutorul părinților, pentru că ei au finanțat prima parte din laborator. Dar pentru tot ce a însemnat o dezvoltare ulterioară, am reușit să strâng bani singură din comenzile primite la laborator", declara expertul cofetar într-un interviu recent pentru Forbes.

Ideea afacerii a venit în urmă cu șase ani, când tânăra își terminase studiile în turism și, în loc să urmeze un masterat, a decis să plece în Franța, unde a studiat patiseria la Școala de Cofetari din Montbeliard. Acolo, a avut șansa să învețe de la unul dintre cei mai buni cofetari-artizani ai lumii, Eric Vergne, precum și de la alte nume sonore ale cofetăriei franceze, ca Pierre Hermé sau Miackael Azouz.

După un an de cursuri intense, Ana Consulea s-a întors în România, hotărâtă să schimbe gusturi și mentalități. A făcut cercetări aprofundate la nivelul istoriei cofetăriei românești, și-a făcut cunoscută linia de deserturi prin restaurantele familiei, iar rezultatele muncii ei se vedeau în numărul tot mai mare de comenzi de prăjituri.

Tache Ionescu, Carmen Sylva, Regina Maria sau George Enescu sunt doar câteva dintre numele prăjiturilor românești care se găsesc în meniul Zexe Braserie. „Bucureștiul interbelic era capitala cu cele mai multe cofetării și cafenele din Europa. Termenul care descrie cel mai bine cofetăria românească este asimilarea, întrucât mai multe culturi și-au pus amprenta asupra ei. De la ruși, turci, greci până la francezi, cu toții au îmbogățit-o, creând astfel o cofetărie pur românească, plină de personalitate și robustă."

Echipa restaurantului a depășit 20 de persoane, iar Zexe Braserie a avut anul trecut afaceri de aproximativ 700.000 de euro. Ana lucrează până la 18 ore de zi și are un obiectiv pe termen lung: „Sper ca în 4-5 ani, atunci când un turist vrea să mănânce o prăjitură românească, să vină la Zexe".

30 SUB 30

LUCIAN BĂDILĂ
24 de ani
Cofondator și manager de franciză, 5 to go

DE LA ANGAJAT LA PARTENER

A ÎNTÂLNIT OAMENI CU EXPERIENȚĂ PE CARE I-A ASCULTAT ATENT, A PUS ÎN PRACTICĂ CE A ÎNVĂȚAT, IAR, ÎN SCURT TIMP, A VENIT ȘI SUCCESUL.

Adi Stoicoviciu

Despre Lucian Bădilă și Radu Savopol, fondatorii „5 to go", s-au scris multe rânduri în presa locală. Au venit cu un concept nou pentru piața de aici pe care l-au transformat într-o franciză românească ce acum reunește peste 40 de locații.

Dar povestea celor doi începe cu mult mai devreme de 2015, când era inaugurată prima cafenea „5 to go". „Pe Radu l-am întâlnit la 15 ani, la primul meu job. Începuse vacanța de vară și îmi doream un job din care să strâng niște bani, să plec la mare. Am fost picol part-time la o terasă din Sinaia, unde doi dintre cei 18 angajați aveau șansa să lucreze după terminarea sezonului la Old Nick Pub (local deținut de Radu Savopol - n.red.)", își aduce aminte cel care, acum, are un rol esențial în dezvoltarea francizei „5 to go". De HoReCa s-a îndrăgostit la prima vedere, deși recunoaște că nu înțelegea mare lucru, la acea vreme: „Îmi plăcea să stau pe lângă Radu, să-l ascult cum vorbește și să învăț cât mai mult". Era cel mai tânăr din local și învăța de la toți cei din jur. „În două luni am avansat, eram ospătar și începeam să câștig din ce în ce mai mulți bani. De atunci mi-am setat ca obiectiv să am propria afacere în HoReCa", mai spune Lucian.

Pe repede înainte, a urmat mutarea în București, odată cu deschiderea Old Nick Pub din Capitală (2011) și a devenit rapid managerul clubului de aici. „În tot acest timp, am urmat câteva cursuri de barista și mixologie", completează Lucian. Următorii pași au venit firesc, iar mișcarea importantă a fost înființarea „5 to go", moment în care a devenit partener în afacere și a început dezvoltarea lanțului de cafenele. „Dacă nu se întâmpla cu 5 to go, probabil îmi luam un credit în spate și încercam piața de HoReCa din București. Dacă nu era nici varianta asta, administram o afacere pentru cineva, cu toate că nu mi-aș fi dorit asta. Am un citat favorit: «Dacă nu lucrezi pentru visul tău, te va angaja cineva să lucrezi pentru al lui»".

LUCIAN CRAMBA
30 de ani
Fondator FastOrder

O LUME A APLICAȚIILOR

DE LA IDEE LA PRODUS AU FOST NECESARI ȘASE ANI, TIMP ÎN CARE TEHNOLOGIA A AVANSAT, IAR ANTREPRENORUL A ACUMULAT EXPERIENȚA DE CARE AVEA NEVOIE PENTRU A PUNE PE MASĂ UN BUSINESS SĂNĂTOS.

Aplicația FastOrder, creată în urmă cu un an de Lucian Cramba, este destinată restaurantelor, cu scopul de a eficientiza modul de servire în localuri. Clienții comandă direct din meniul digital, ospătarii nu se mai încurcă în comenzi, iar patronii localurilor câștigă mai mult timp, deci mai mulți clienți.

„Am realizat că nu există o metodă eficientă de a servi clienții în timpul orelor aglomerate. M-am gândit cum să eficientizez modul de servire în local, nu m-am gândit la un proiect atât de mare cum avem în ziua de azi", își amintește antreprenorul de momentul în care i-a venit ideea, perioadă în care avea o cafenea în Cluj. „A fost o succesiune de evenimente care m-au motivat să mă ocup de asta, iar de un an sunt full-time implicat în proiectul acesta", continuă fondatorul FastOrder. Dar momentul marcant a fost când Lucian și-a văzut o altă idee de afaceri pusă în practică de alți români, după ce aceștia au obținut o finanțare substanțială. „În 2011, prezentam unor finanțatori un automat de distribuție a lichidului de parbriz, dar nu au văzut potențial în proiectul meu. M-a ambiționat să merg mai departe cu FastOrder, când am văzut că alții au reușit cu o idee ca a mea, în care credeam foarte mult".

Clujul i-a făcut cunoștință cu oamenii de care avea nevoie, specialiști din zona de IT și un finanțator, Bogdan Herea, fondatorul grupului PITECH+PLUS. Cu investiții totale de 175.000 de euro și prezență în peste 100 de locații din țară, dar și peste granițe, în Statele Unite ale Americii, Dubai sau Marea Britanie, în acest moment, aplicația „cere" să fie și mai prezentă pe mesele restaurantelor. Pentru a doua rundă de finanțare, echipa FastOrder se află în discuții cu finanțatori: „Credem că în cel mai scurt timp o să obținem cei peste 500.000 de euro necesari. Obiectivul pentru anul acesta este de 500 de locații".

30 SUB 30

DEMOCRATIZAREA AVOCATURII

Adi Stoicoviciu

AVOCAȚII FAC O CASĂ TOT MAI SOLIDĂ CU TEHNOLOGIA, IAR PRINCIPALUL BENEFICIAR ESTE CLIENTUL.

După doar trei ani de practică, la 26 de ani, Ana-Maria Udrişte, avocat independent specializat în dreptul concurenţei, membru în Baroul Bucureşti, şi-a propus să şteargă praful de pe sistemul de avocatură cu mouse-ul, internetul şi cu „roboţii". La începutul anului trecut, împreună cu William Bognar (designer la Avocatoo), ea a iniţiat o platformă care îi conectează pe clienţi cu avocaţii potriviţi situaţiei lor. I-au inspirat şi site-urile de profil din Occident, însă au adaptat proiectul la ţara noastră. Şi-au prezentat ideea la Innovation Labs, ediţia din mai 2016, de la Bucureşti, unde au finisat-o şi unde au mai găsit alţi parteneri – Leonard Mart (actualul CCO), Ştefan Alexandru (actualul CTO) şi Tudor Juravlea (UX, UI).

În aceeaşi lună, cei cinci au şi lansat-o: Avocatoo, o platformă unde potenţialul client îşi prezintă problema, mai mulţi avocaţi îi propun o soluţie preliminară, pe care să o realizeze într-un anumit timp, şi cu un anumit onorariu. Clientul îl plăteşte, în avans, prin intermediul platformei, doar pe avocatul cu care încheie contractul, nu pe toţi cei care au propus soluţii, cei doi aflând cine sunt de-abia după ce se face plata şi se semnează contractul. Până în aprilie, au primit 500 de solicitări, care s-au concretizat în 170 de cazuri, iar singurele domenii neabordate sunt achiziţiile publice şi energia regenerabilă.

În prezent, pe platformă sunt înscrişi 56 de avocaţi din aproape toată ţara, iar avocaţii interesaţi pot să mai solicite înscrierea şi vor fi acceptaţi doar după ce vor fi verificaţi. „Avantajul platformei este că se poate acorda consultanţă şi asistenţă, dintr-un oraş în oricare altul", explică Ana-Maria. De exemplu, după analiza preliminară, unii utilizatori au realizat că nu au un caz cu care să meargă în instanţă. Pentru cazurile de pe Avocatoo, avocaţii pot înainta un tarif mai mic decât cel obişnuit, pentru că elimină din cheltuielile curente cu întreţinerea unui birou, iar onorariul este estimat pe proiect, nu pe oră. Pentru fiecare proiect câştigat prin intermediul platformei, avocatul trebuie să achite un comision, fie ca procent din proiect, fie ca sumă fixă. Ana-Maria susţine că Avocatoo le permite avocaţilor să îşi găsească suficiente cazuri astfel încât să se poată specializa într-un domeniu, fără să se îngrijoreze în privinţa banilor.

Experienţa i-a motivat să mai lanseze un proiect, în octombrie 2016: Jurio, un portal de jurisprudenţă unde au adunat toate hotărârile judecătoreşti publice şi toate deciziile de la autorităţi publice, fiind destinat tuturor celor din domeniul juridic, de la avocaţi până la notari şi judecători. Abonamentele pornesc de la 449 de lei, o licenţă pentru trei luni, şi ajung până la 1.599 de lei, o licenţă anuală. O licenţă permite accesarea programului Jurio de către aceeaşi persoană de pe mai multe dispozitive pe care le-a asociat contului şi de a căror utilizare i-a anunţat pe administratorii platformei. Au deja 273 de abonaţi, o companie făcându-şi, în medie, un abonament cu cinci licenţe pentru un an, la preţul de 4.500 de lei, iar până la sfârşitul acestui an, speră să ajungă la 600 de utilizatori pentru Jurio. „Cele mai interesate de produs sunt companiile care ajung în instanţă cu litigii, de la achiziţii publice până la clauze abuzive", precizează Ana-

ANA-MARIA UDRIȘTE
27 de ani
Fondator Avocatoo, Jurio

Maria. Peste un an sau doi plănuiesc să introducă un asistent virtual, dar au nevoie de o finanțare de 1,5 milioane de euro, doar pentru realizarea produsului și cercetare. „Căutăm finanțare din partea investitorilor și încercăm să aplicăm pentru anumite scheme de finanțare, fonduri europene, alte fonduri sau diferite organizații", menționează Ana-Maria.

Investiția în Avocatoo s-a ridicat la 20.000 de euro, fiind susținută doar de Ana-Maria, iar în Jurio a fost de 50.000 de euro, fiind realizată de toți cei cinci. Ei estimează că vor recupera aceste sume până în 2020, după care vor intra pe profit. „Avocatoo este scalabilă în orice țară. Juridio este mai greu de scalat, din cauza particularităților", detaliază Ana-Maria, care, în paralel cu implicarea în cele două platforme, acordă consultanță companiilor pe drept comercial, de la înființarea până la dispute între asociați, și este mentor pe segmentul juridic pentru echipele din Innovations Labs.

30 SUB 30

ALEXANDRA BUTMĂLAI
19 ani
Fondator Fabrica de experimente

EXPERIMENTE PE BANDĂ

SPUNE CĂ ÎI PLACE SĂ SE ÎNCONJOARE DE OAMENI FRUMOȘI, DE VALOARE, DE LA CARE POATE ÎNVĂȚA ȘI CARE-I POT FI INSPIRAȚIE ÎN SCHIMBAREA PE CARE ACEASTA VREA SĂ O ADUCĂ EDUCAȚIEI.

Adi Stoicoviciu

Face voluntariat din clasa a X-a, şi se declară interesată de studierea comportamentelor umane. Primele sale proiecte au fost legate de educaţie şi sport, unde a ajuns la faza naţională la Campania Anului, în 2015, cu o firmă de exerciţiu ce livra cursuri interactive pentru liceeni şi pentru copiii din clasele primare. În acelaşi an a fost şi coordonator de promovare a turismului montan, în România, având o mare pasiune pentru escaladă. În următorul an, a pus bazele unui proiect experimental pentru copiii de la un afterschool şi astfel a creat „Fabrica de experimente".

Până acum, în proiect au fost implicaţi peste 150 de tineri din toată ţara, liceeni pasionaţi ce vor să contribuie la schimbare şi care au aceeaşi viziune ca şi Alexandra.

Alexandra a făcut experimente cu peste 3000 de copii şi a creat o trusă de experimente pentru copiii cu vârste de peste şase ani împreună cu echipa sa. „Fabrica de experimente" a fost o inspiraţie atât pentru întreaga echipă, cât şi pentru ceilalţi adolescenţi şi copii. Alexandra (sau Buti, cum îi spun prietenii) spune că a învăţat multe din această iniţiativă şi de aceea iubeşte ceea ce face. „Am urcat pe scena TEDx Bucharest, unde le-am arătat celor din sală puterea pe care o au tinerii şi cum pot ei să ne încurajeze şi să ne ajute să ne dezvoltăm frumos." A participat la multe conferinţe şi workshop-uri unde a cunoscut o mulţime de oameni şi unde a legat prietenii. Acum, Alexandra Butmălai este studentă la The Entrepreneurship Academy. Buti a ales să rămână în România, fiindcă „această ţară are nevoie de tineri care să o reîmprospăteze, dorind să fiu unul dintre ei."

CRISTIAN TAMAŞ
24 de ani
Cofondator Typing Dna

PASIONAT DE AUTENTICITATE

A ÎNVĂŢAT ÎN AUSTRIA PÂNĂ ÎN CLASA A-VI-A, IAR CÂND S-A ÎNTORS ÎN ŢARĂ I-A FOST GREU SĂ SE ADAPTEZE SISTEMULUI ROMÂNESC DE ÎNVĂŢĂMÂNT.

Nati Tudic

A realizat că este pasionat de calculatoare la vârsta de 6 ani, când era foarte atent la tot ceea ce făceau ceilalţi cinci fraţi mai mari. Cu timpul, ei au început să îi ceară sfaturi. L-a ajutat faptul că poate învăţa foarte repede şi este autodidact. Spune că a învăţat foarte mult de pe internet, astfel că la 12 ani repara calculatoarele vecinilor. La 16 ani petrecea între 13 şi 14 ore pe zi la calculator.

Spiritul antreprenorial l-a învăţat devreme, în familie. La început a lucrat împreună cu tatăl său, la firma acestuia, care producea uşi şi geamuri pentru case. Apoi a lucrat cu fratele său, care construia uşi de garaj, iar el se ocupa de marketing şi realiza site-uri.

A ales să urmeze cursurile Universităţii „Emanuel" din Oradea, pentru că a simţit nevoia unui reset al minţii şi o atracţie pentru spiritualitate şi etică.

S-a angajat la Smartware, unde la scurt timp a fost promovat ca teamleader pentru produsul Bannersnack. Aici a primit propunerea colegului său Raul Popa, de a crea un sistem de securitate bazat pe felul în care oamenii folosesc tastatura calculatorului. Cei doi tineri au împărtăşit pasiunea pentru inteligenţa artificială şi machine learning (studiul şi predicţia datelor pe baza unor algoritmi şi tipare). Cristian a privit propunerea ca pe o oportunitate unică în viaţă. În lume, există deja sisteme de securitate bazate pe felul în care oamenii tastează, folosite de companii şi bănci de top, chiar şi de Pentagon, dar tinerii orădeni au început să lucreze la o nouă soluţie, care să-şi facă treaba precis şi mai rapid. Aşa s-a născut Typing DNA.

Lansat deja pe piaţă şi apreciat de experţi, Typing DNA ajută companiile, băncile şi universităţile online să se asigure că nici ele şi nici utilizatorii lor nu îşi pierd datele, banii ori diplomele prin fraudarea parolelor şi „spargerea" conturilor. Sistemul de securitate se bazează pe analizarea în profunzime a celor mai mici detalii din tiparul de tastare - ritm, pauze, presiunea de apăsare a tastelor, numite generic „typing biometrics", detalii care „citite" corect, creează profilul unic al fiecărui utilizator.

Startup-ul a primit o investiţie din partea fondului Gecad Ventures şi o serie de business angels locali: Adrian Gheară, Lucian Todea şi Dan Mihăescu.

„Vreau să ajut mai mulţi oameni pentru a trece de la outsourcing la propriul produs", spune Cristian.

Sistemul reprezintă exact ceea ce îşi doreşte Cristian – un produs autentic, produs în România, care se vinde în toată lumea. Sunt cel mult zece companii în lume care oferă astfel de sisteme.

30 SUB 30

SIMONA CRĂCIUN
24 de ani
Fondator Tort de bezea

ANTREPRENORII NIȘELOR

Adi Stoicoviciu

PE FRAȚII PETRE ȘI SIMONA CRĂCIUN ÎI DESPART APROAPE PATRU ORE DE ZBOR CU AVIONUL, DAR ÎI UNEȘTE PASIUNEA DE A CREA ȘI DE A CREȘTE AFACERI NIȘATE.

PETRE CRĂCIUN
26 de ani
Fondator Hummingbird Bike

hiar dacă-i putem numi o familie de antreprenori, afacerea nu este una singură, de familie, unde toţi membrii lucrează cot la cot. Însă, putem găsi câteva puncte comune – relaxare, timp liber, răsfăţ. Dacă Bogdan Georgescu, tatăl lor, te invită la citit, Petre îţi recomandă o plimbare cu cea mai uşoară bicicletă pliabilă din lume, în timp ce Simona ştie totul despre răsfăţ, pe care-l ambalează în torturi cu bezea.

Pentru că România este „despre maşini", Petre Crăciun a decis, atunci când a ajuns în Londra, să străbată zilnic oraşul pe bicicletă. „Mă intrigă să îmbunătăţesc ceva ce deja există", spune fondatorul Hummingbird Bike, o bicicletă ce cântăreşte 6,5 kilograme, lansată în 2015, printr-o campanie de succes prin platforma Kickstarter.

Bicicleta va prinde viaţă în curând, datorită asocierii cu ProDrive, compania de Product Innovation a ex-chairman-ului Aston Martin. Hummingbird este deja disponibilă pentru cumpărare în avans pe platforma americană în patru culori (galben, roşu, negru sau simplu-fibră de carbon), la un preţ de pornire de 990 de lire sterline. Pornind de la „obsesia" pentru calitate, antreprenorul îşi doreşte să-şi extindă compania şi în alte ramuri: „Vreau ca firma să fie lider al calităţii, nu doar pentru biciclete, ci pentru mai multe tipuri de produse".

Revenind în ţară, sora lui Petre, Simona, a început de un an de zile o afacere – „Tort de bezea"– fără să fie, de fapt, planificată. Simona îşi aminteşte că totul a pornit de la un tort dăruit tatălui ei. Apoi unul mamei şi livrat la biroul acesteia. În scurt timp, şi colegii sau prietenii colegilor comandau torturi.

Cu o investiţie de 3.000 de euro, ea deschidea laboratorul în aprilie 2016. Acum, Simona Crăciun face torturi de bezea împreună cu alţi patru angajaţi ai atelierului, iar vânzările aduc venituri de 10.000 de euro în fiecare lună, principalele canale de venituri fiind retailul, evenimentele şi HoReCa. Până la finalul acestui an, antreprenoarea îşi propune să vândă torturi de 30.000 de euro pe lună, iar numărul locaţiilor în care livrează să fie cel puţin dublu, în prezent fiind zece.

La cei 24 de ani, Simona este recunoscătoare pentru tot ce a învăţat pe drum – de la munca într-o corporaţie, unde a învăţat despre calcule, estimări şi interacţiune cu clienţii, până la mentori, pe care încă îi sună când are dubii. „Eu şi Petre suntem foarte norocoşi şi îi vom fi mereu recunoscători tatălui nostru. Foarte puţini copii îşi găsesc mentori chiar în mijlocul familiei", spune Simona.

30 SUB 30

TESLA PENTRU LOCUINȚE

POȚI SĂ AJUNGI DEPARTE, DACĂ NU TE LAȘI ÎN VOIA OFERTELOR DE MOMENT, ORICÂT AR FI DE TENTANTE.

Adi Stoicoviciu

Realizarea unui cartier eficient energetic, vândut cu un preț de 800 euro/mp. Acesta este visul lui Claudiu Butacu, președintele Asociației Solar Decatlon București. Este pe cale să și-l împlinească în următoarele luni, la doar 28 de ani. „Ne dorim să facem businessul de un miliard de euro al României, pentru care ne pregătim să ținem două pitch-uri în Silicon Valley. Vom lansa Tesla de România, în domeniul caselor", susține Claudiu Butacu.

Este un vis pe care nici nu știa că îl poate avea. „În clasa a XII-a nu știam ce să fac mai departe și tata m-a întrebat dacă nu vreau să fiu inginer de construcții – instalații". Tatăl său deține, în Bacău, o firmă specializată în montarea de instalații electrice și spera să preia Claudiu businessul, după finalizarea studiilor. Nu a fost să fie. În timp ce studia pentru diploma de inginer instalații, între 2007 și 2011, Claudiu și-a descoperit pasiunea pentru automatizare și energia regenerabilă. În primul an de master, a devenit unul dintre cei 40 de tineri implicați, în 2011 - 2012, în realizarea Casei PRISPA, din lemn, care a participat la competiția Solar Decathlon, ediția din 2012, de la Madrid. Era prima ediție internațională, SD fiind inițiată, în 2002, de Departamentul pentru Energie din America. Casa PRISPA a obținut locul secund la eficiență energetică, dar asociația a vândut proiectul cu 70.000 de euro, fără să-și recupereze investiția de 300.000 de euro, pentru a transporta și a monta locuința la competiție. Prezentarea locuinței era doar o

CLAUDIU BUTACU

28 de ani

Președinte Asociația Solar Decatlon București

etapă. În cadrul ei, concurenții sunt punctați pe întreg procesul de construcție la capitole precum eficiență energetică la nivel de design, comunicare, fundraising sau diseminare.

La finalizarea competiției s-a destrămat și echipa PRISPA. Claudiu s-a angajat ca Electrical & PV Engineer la Ness Proiect Europe, pentru care, în 2013, a făcut parte din echipa care a instalat, în județul Prahova, un parc fotovoltaic care poate produce necesarul de energie, timp de un an, pentru 14.500 de locuințe. În paralel, a început pregătirea pentru un nou SD, alături de o parte dintre foștii coechipieri de la PRISPA – Mihai Toader-Pasti, Ioana Prodan și Eduard Răducanu. Din decembrie 2012, Claudiu a devenit coordonatorul organizației EFdeN (fN – funcția matematică f unde N este natura), iar, în august 2013, a fost printre membrii fondatori ai Solar Decatlon București, promotorul tuturor echipelor românești care vor să participe la SD. Această echipă a construit casa sustenabilă și inteligentă EFdeN 4C, care are o suprafață de 170 metri pătrați, distribuiți pe două etaje, parter și etajul 1. Au participat la ediția SD 2014, de la Versailles, unde a concurat împotriva altor 19 echipe din 15 țări. Investiția totală în proiect, logistică, alte programe, întreaga activitatea EFdeN a depășit la 1,5 milioane de euro, dar au reușit să o păstreze transformând-o în primul Centru de Cercetare a Condițiilor de Confort din România și cooptând peste 150 de sponsori și de parteneri. I-a ajutat și faptul că au obținut numeroase premii naționale și internaționale - 22 cu EfdeN și șase cu PRISPA.

„Ne-am făcut o strategie să nu fim doar un ONG care primește niște donații, ci să fim un ONG care răspunde problemelor din societate", susține Butacu. Această strategie l-a dus și pe poziția de consilier personal al ministrului Energiei Victor Grigorescu, în 2015-2016. Datorită rezultatelor, Claudiu a devenit, din 2016, și vicepreședintele Future Energy Leaders (FEL) în România, un comitet al World Energy Concil, iar de nouă luni este reprezentantul României în TOP 100 Future Energy Leaders. În paralel, pregătește și lucrarea de doctorat. Pentru a rămâne în actuala formulă, cei patru tineri au renunțat la numeroase oferte de job-uri, dar nu regretă. „Ceea ce ne determină să mergem mai departe este că proiectul pentru Dubai nu va fi aceeași casă, ci alt model, alt concept, altă viziune, altă nebunie. Noua casă va fi un fenomen, pentru că avem toată experiența și companiile care ne sprijină", subliniază Claudiu. Pe 11 octombrie 2016, ei au fost anunțați că au fost selectați să participe la Solar Decathlon Middle East 2018, SD nefiind organizat în 2016. S-au calificat în finala de 20, fiind selectați din peste 1.200 de echipe înscrise, cu echipa Team Bucharest 2018. Cei patru îi susțin și pe alți tineri, devenind consultanții și mentorii noului management condus de Ana Maria Ghiță, care se ocupă de cele zece proiecte conexe Casei EFdeN și ideii de locuință sustenabilă – de la workshop-uri pentru companii până la o stație de încărcare a unei mașini electrice. Peste 500 de voluntari, studenți de la majoritatea universităților din București și din țară, au fost implicați în realizarea casei EFdeN și în desfășurarea întregului proiect. În prezent, sunt activi 70 de voluntari dintre care 40 lucrează la proiectul pentru Dubai.

Antreprenoriatul era următorul pas firesc, după ce au acumulat atâta experiență și au primit sute de oferte de vânzare a Casei EFdeN. Echipa EFdeN a găsit un investitor dispus să construiască alături de ei un cartier eficient energetic. Au înființat deja compania EFdeN, al cărui administrator este Claudiu, iar Mihai Toader Pasti este cofondator și director general. Claudiu este cofondator al energiaTa.org, un proiect prin care micii producători de energie obțin autorizații pentru instalațiile de producere a energiei electrice din surse regenerabile. „De când a început fenomenul EFdeN am avut multe discuții cu tata, că nu mă mai întorc în Bacău, pentru că visul meu este să schimbăm România. Chiar se poate", reiterează Claudiu, care, pentru inginerie, a renunțat și la o carieră de baschetbalist, după nouă ani de activitate, tocmai când începuse selecția pentru echipa națională de tineret.

30 SUB 30

FLAVIA OPREA
22 de ani
Product Manager ENTy, Project Manager în Academia Cisco UPB

A CUCERIT AMERICA CU UN GADGET

A FOST FASCINATĂ DE MATEMATICĂ ÎNCĂ DIN CLASELE PRIMARE, APOI A ÎNDRĂGIT FIZICA ŞI INFORMATICA ŞI A VĂZUT CUM SE LEAGĂ ÎNTRE ELE ŞI A ÎNŢELES CĂ UNA FĂRĂ CEALALTĂ NU POT FI EXPLICATE.

Adi Stoicoviciu

Din acel moment totul s-a transformat pentru ea în a observa fizica din jurul său (din natură, din activităţile zilnice), iar acum recomandă oricui să încerce să înţeleagă toate aceste elemente „logic" şi practic.

După primul an de facultate a urmat cursurile unei şcoli de vară de Internet of Things, în cadrul facultăţii, unde a învăţat să construiască de la zero un prototip pentru gadget-uri. A crezut atunci că va deveni următorul Mark Zuckerberg, aşa cum crede orice antreprenor la început de drum. Un an mai târziu a avut primul start-up şi primul eşec din domeniul antreprenoriatului. A vrut să renunţe la ideea de antreprenoriat, dar a întâlnit echipa potrivită pentru o doză proaspătă de ambiţie şi pentru un nou proiect. Împreună cu Cristian Alexandrescu şi Iulian Mateşică au creat ENTy.

Cu ENTy au câştigat locul întâi la finala globală Microsoft Imagine Cup 2016, la categoria Innovation. Cei trei studenţi ai Universităţii Politehnice Bucureşti, secţia Automatică şi Calculatoare au dezvoltat un dispozitiv hi-tech de mici dimensiuni care urmăreşte echilibrul urechii interne şi verifică postura coloanei vertebrale în timp real. Este vorba de identificarea unor probleme la urechea internă sau neurologie, singurul simptom fiind ameţeala, pe care dispozitivul celor trei tineri le testează foarte simplu şi ieftin.

Echipa a obţinut un premiu în valoare de 50.000 de dolari şi titlul de campion Imagine Cup. Dispozitivul este deja folosit de mai mulţi medici în cadrul unui program pilot şi constă într-o serie de senzori aranjaţi pe două „bretele", conectate la un „creier" ce măsoară, înregistrează şi interpretează datele. Dispozitivul se află într-o cutie de mici dimensiuni. Flavia, împreună cu colegii ei au avut parte de un mentorat cu Satya Nadella, CEO al Microsoft. Cu această ocazie, ei au aflat cât de important este orice fel de feedback primit, negativ sau pozitiv şi au fost ajutaţi cu foarte multe contacte din USA, de care startup-ul lor are nevoie. Echipamentul va fi lansat mai întâi în Europa (Germania, Franţa şi Marea Britanie), apoi în SUA.

Flavia îşi doreşte foarte mult să urmeze un master în domeniul business sau management şi să rămână în academia în care predă şi coordonează mai multe proiecte de suflet şi predă cursuri de networking. Nu se gândeşte să renunţe vreodată nici la predat, nici la antreprenoriat. Spune că predarea cursurilor de computer networking a ajutat-o să ajungă la nivelul în care poate explica un concept unei persoane care nu are nicio legătură cu domeniul respectiv.

DAN LAZĂR *(foto)* **ȘI CARLA REBECCA GEORGESCU**

23 de ani/ 22 de ani
Cofondatori Tennis Hero

BUSINESS PE TERENUL DE TENIS

SPORTUL DE PERFORMANȚĂ LE-A MODELAT PERSONALITĂȚILE ȘI I-A MATURIZAT. AU AVUT NUMAI DE CÂȘTIGAT, PENTRU CĂ EXPERIENȚA DE PE TERENUL DE TENIS AVEA SĂ LE DESCHIDĂ CALEA SPRE UN BUSINESS DE SUCCES.

Adi Stoicoviciu

Spun despre afacerea lor că îi învață pe jucători despre atitudine și eroul din ei. Pe lângă calorii arse și o bună condiție fizică, cu asta vine în plus afacerea Tennis Hero, lansată în București la jumătatea lui 2015 de foștii jucători profesioniști de tenis.

„Am fost foarte pasionat de sport încă de mic, am făcut absolut orice - tenis, polo, rugby, karting, ski etc. Mi-am dat seama că sunt mai bun la tenis, așa că am mers în direcția asta și mă bucur de decizie, pentru că, spre deosebire de alte sporturi, tenisul îți dezvoltă multe calități: te învață să pierzi, să ții capul sus, să ai o atitudine corectă, să-ți respecți adversarul. Toate acestea te vor ajuta apoi și în viața de zi cu zi, pentru că îți dezvoltă gândirea strategică", explică fostul sportiv de performanță Dan Lazăr. După ce a accesat fonduri europene în valoare de 25.000 de euro, la care a adăugat 5.000 de euro din fonduri proprii, în prezent investiția a depășit 75.000 de euro, diferența fiind bugetată în special din profit. În nici doi ani, Dan Lazăr spune că școala lor de tenis a ajuns la performanțe nesperate: „Pentru că sunt optimist, piedicile pe care le-am avut au adus mereu noi oportunități". Anul trecut, cei 100 de clienți care au stat aproape 400 de ore pe teren în fiecare lună, au adus venituri de circa 100.000 de euro afacerii și un profit de 33%.

După ce a mai încercat trei afaceri în trecut ce nu au avut succes, cu Tennis Hero, Dan Lazăr pare să fi găsit „mișcările" ce l-au ajutat să înscrie. Se gândește deja la extinderea businessului, foarte curând sperând să fie prezenți pe patru terenuri din București. Urmează și câteva locații în alte orașe, dar și introducerea altor sporturi în portofoliu.

30 SUB 30

DANIEL ILINCA
28 de ani
Managing Director Cornerstone Technologies International

ÎNTRE ARTĂ ȘI PROGRAMARE IT

ȘI-A PROPUS SĂ-I AJUTE PE CEI CA EL, DEZVOLTÂND IDEI INOVATOARE ȘI AJUTÂND LA DEZVOLTAREA EDUCAȚIEI DIN ROMÂNIA, PRIN TEHNOLOGIE.

ADI STOICOVICIU

Este originar din Târgu-Jiu şi a avut dintotdeauna spirit antreprenorial. Pe la 10-11 ani a început să vândă ouă, lapte, legume şi fructe în piaţă, din producţia bunicilor săi. Spune că nu este întotdeauna nevoie de o pregătire pentru a face un business. Dacă există spiritul de antreprenor, atunci şi ideile de business vin natural.

„Bunica nu are multă şcoală, dar vinde, reinvesteşte, schimbă activitatea economică cât ai zice peşte, şi face asta şi la 80 de ani. A pivotat de două ori în ultimii ani, pentru că nu mai mergea ceva şi o altă piaţă părea mai generoasă. Nu ştie ce înseamnă a pivota sau ce e acela break-even, dar e mereu pe profit. O face natural şi cu pasiune. Asta e cheia."

A jucat teatru în adolescenţă, a fost membru al trupei de teatru în liceu şi în şcoala generală, dezvoltându-şi astfel anumite ablităţi ce l-au ajutat în parcursul său profesional viitor. S-a gândit să urmeze acest drum în urma câştigării unui premiu pentru cel mai bun actor la un concurs între licee, însă şi-a dat seama că menirea lui era alta, şi a ales să urmeze domeniul IT.

Domeniile care îl reprezintă pe Daniel sunt tehnologiile revoluţionare, programarea software şi antreprenoriatul. Tânărul a gestionat proiecte naţionale, timp de patru ani, ca voluntar şi lider în cadrul mai multor ONG-uri. În timpul studenţiei, Daniel a pus bazele unui start-up numit Softbinator, care în prezent este una dintre cele mai importante comunităţi de software developeri din Bucureşti.

Daniel nu s-a oprit aici, a devenit Managing Director şi partener în cadrul Cornerstone Technologies International, astfel a ajutat compania să se relanseze şi de la un singur angajat a ajuns să lucreze împreună cu încă 30 de programatori, la fel de încrezători şi dedicaţi, dezvoltând împreună proiecte unice, inovatoare în domeniile Medtech, Healthtech, Fintech sau Internet of Things.

Cu doi ani în urmă, Daniel Ilinca a lansat un program educaţional care aducea o nouă paradigmă de predare, care punea accent pe învăţarea practică şi pe dezvoltarea gândirii critice, o metodă foarte populară în Statele Unite prin care îţi dezvolţi spiritul autodidact.

Recent, a investit într-o platformă de carieră pentru personalul medical din Europa, Careers in white.

Pentru că a absolvit Facultatea de Matematică şi Informatică din cadrul Universităţii din Bucureşti, Daniel, alături de alţi colegi de-ai săi, au pus la cale un plan prin care să îi ajute pe studenţii facultăţii să fie cât mai aproape de industria IT, dezvoltând noi cursuri pentru programare web şi pentru dispozitive mobile.

Dacă nu ar fi urmat acest traseu profesional, ar fi predat informatică, fiindcă îi place să vorbească în public şi pentru că vrea să ofere oamenilor informaţii pe care el le acumulează.

Cel mai mare vis al său este să creeze proiecte pentru educaţia din România deoarece „cred că este o direcţie în care cât mai mulţi ar trebui să investească."

Daniel Ilinca spune, că succesul este suma preocupărilor pe care le ai faţă de cei din jur şi relaţiile pe care le construieşti.

„Businessul trebuie să fie ceva făcut natural, nu doar din minte, ci mai ales din suflet. Nu recomand nimănui să înceapă o afacere pentru bani. Antreprenoriatul e un stil de viaţă şi dacă alegi acest lifestyle, atunci ai luat microbul şi nu o să renunţi... Nu reziști şi chiar dacă nu a mers, te apuci de altceva. Când businessul tău are legatură cu pasiunea ta, atunci ai ingredientele suficiente să strângi din dinţi la greu."

30 SUB 30

DAVID TIMIŞ
25 de ani
Managerul proiectului Atelierul Digital al Google, membru al Global Shapers Community

SUCCESUL VINE DIN PERSEVERENȚĂ

Bogdan Mocanu

ARE 25 DE ANI ŞI PÂNĂ LA ACEASTĂ VÂRSTĂ A ACUMULAT O VASTĂ EXPERIENȚĂ. A LUCRAT ȘI ÎN ȚARĂ ȘI AFARĂ ȘI A AJUNS ÎN ȚĂRI DE PE TREI CONTINENTE.

A făcut diplomaţie la ONU ca Delegat de Tineret din partea României, în perioada septembrie 2015 - septembrie 2016, a văzut cum funcţionează instituţiile europene – cât timp a fost intern la Consiliul Europei şi cum se lucrează în sectorul public de la noi, la Ministerul Economiei. Printre companiile private trecute în CV-ul lui se află Mars Inc., în Marea Britanie, L'Oreal şi Google România. A împachetat cutii de carton la Sanlacta – în timpul vacanţei de vară în perioada liceului, a ţinut socoteala cu ajutorul unui iPad, a oamenilor care intră şi ies într-o staţie de metrou din Glasgow, a fost administrator de cămin studenţesc la Glasgow pe durata studiilor în Scoţia şi organizator de excursii şi baby-sitter la Strasbourg.

În sectorul non-guvernamental intrase încă din timpul liceului făcut la Târgu Mureş, prin AIESEC şi a continuat cu LSRS, Rotaract, Aspire etc. Este membru al hub-ului din Bucureşti al Global Shapers Community, o iniţiativă a World Economic Forum, dedicată tinerilor lideri. A acumulat aşadar experienţă în toate cele trei sectoare - public, privat şi non-guvernamental.

Dintotdeauna, a vrut să plece în afară şi să experimenteze, pentru că tatăl său, care a lucrat pentru o perioadă la Crucea Roşie, i-a creat oportunitatea de a cunoaşte, încă de mic, mulţi oameni din diverse ţări. Adeseori, era ghid turistic şi translator pentru colegii tatălui său şi asta l-a ajutat, încă de mic, să îşi perfecţioneze abilităţile de public speaking.

David a studiat Business Management la Universitatea din Glasgow şi European Management la European Management la Ecole de Management din Strasbourg. A lucrat la L'Oreal un an, apoi şi-a zis să încerce ceva nou şi a ajuns la Gecad, fondul de investiţii al lui Radu Georgescu. În cele două săptămâni de vacanţă dintre joburi şi-a depus candidatura pentru rolul de Delegat de Tineret la ONU, pentru că din liceu avea o pasiune pentru diplomaţie şi a văzut-o ca pe o „once in a lifetime opportunity". Întoarcerea în ţară, după cinci ani petrecuţi la studii în Scoţia şi Franţa, cu şederi mai scurte în India şi China, a fost pentru David Timiş o întâmplare, dar o întâmplare fericită care i-a deschis numeroase uşi. Se gândea că, după studii, va rămâne să lucreze în Marea Britanie, însă după o vizită de două săptămâni în ţară, dintre care una în oraşul natal, Târgu Mureş şi alta în Bucureşti, a văzut că sunt foarte multe companii multinaţionale care au o mentalitate deschisă şi la noi. Dat fiind acest context, după dărâmarea prejudecăţilor, pe care mulţi tineri plecaţi la studii în străinătate le au despre întoarcerea în ţară, a decis să vină acasă. Chiar dacă salariile nu pot fi comparate cu cele din afară, internshipul în Marea Britanie fiind mai bine plătit decât un job full time în România, a rămas în ţară. Factorul determinant a fost că aici sunt mult mai multe oportunităţi de creştere rapidă într-o companie pentru cei cu studii în afară, deoarece primesc mai multe responsabilităţi încă de la început.

A considerat că trebuie să pună umărul la îmbunătăţirea situaţiei tinerilor, prin pregătirea lor pentru piaţa muncii şi antreprenoriat. Este de părere că trăind într-o lume globală, fiecare tânăr ar trebui să aibă cel puţin şansa unei burse în străinătate, ca de exemplu bursa ERASMUS. Pentru el bursa ERASMUS a însemnat foarte mult. A ales să plece la Strasbourg şi a lucrat, pentru trei luni, la Consiliul Europei, în cadrul departamentului care se ocupă cu lupta împotriva traficului de droguri – Pompidou Group. A învăţat foarte mult, însă şi-a dat seama că activitatea birocratică, specifică instituţiilor europene, nu se potriveşte unui tânăr cu atât de multă energie. Acum este managerul proiectului Atelierul digital al Google, despre care spune că este proiectul său de suflet. S-au conectat mult mai multe subiecte care îl pasionează: educaţie, digital şi un cadru flexibil potrivită generaţiei millennials. „În cadrul Atelierului Digital facem traininguri de marketing digital atât offline în toată ţara, dar şi online, continuu, prin intermediul platformei gratuite lansate în aprilie anul trecut. Rezultatele sunt remarcabile."

30 SUB 30

FETELE DIN IT&C

Adi Stoicoviciu

DINTOTDEAUNA I-A PLĂCUT MATEMATICA ŞI A FOST O ALEGERE FIREASCĂ SĂ MEARGĂ LA UN LICEU CU PROFILUL MATEMATICĂ-INFORMATICĂ.

Pentru că preferă să aibă o listă de „to do" în continuă creştere, Giorgiana Vlăsceanu a fost activă în cadrul Consiliul Elevilor, iar în 2012 a ajuns în fruntea Consiliului Judeţean al Elevilor Buzău. A făcut voluntariat în câteva ONG-uri locale ce dezvoltau proiecte finanţate prin programul Youth in Action. A testat diverse metode de învăţare nonformale şi a întâlnit oameni frumoşi din toată Europa.

A urmat apoi cursurile Universităţii Politehnice Bucureşti - Facultatea de Automatică şi Calculatoare, iar comunitatea şi oportunităţile oferite i-au demonstrat că este un loc în care se poate dezvolta continuu. Timp de doi ani, a fost vicepreşedinte al Ligii Studenţilor.

A intrat în Brigada de Voluntari, un ONG de tineri entuziaşti care ajută la organizarea evenimentelor, de la conferinţe, concerte până la evenimente caritabile şi sportive. A învăţat multe alături de ei, de la gestionarea unor evenimente pline de tâlc până la modul de a se distra într-o mare de voluntari.

Pe parcursul studenţiei şi-a descoperit pasiunea pentru teaching şi le-a împărtăşit copiilor de 8-14 ani pasiunea pentru tech, de la invenţii până la programare şi introducere în Linux, în cadrul Digital Kids şi Small Academy.

Acum este studentă în anul I de master la Facultatea de Automatică şi Calculatoare şi îşi dedică majoritatea timpului, proiectului de suflet – Codette, comunitatea de fete şi femei interesate de sfera IT&C, de la programatoare la femei în poziţii de management în tech până la antreprenoare. Alături de Silvia Stegaru, Alexandra Anghel şi restul echipei, face planuri pentru a cuceri lumea tech.

Este atrasă de proiectele inovatoare, care presupun creativitate şi nonformal, plus tech. Este parte a echipei de organizare a workshop-ului IoT4Girls, îi place Python şi a intrat în echipa pentru Py@Codette. „Totul a fost spontan, poate de aceea iubesc ceea ce se întâmplă în cadrul Codette. Am identificat o problemă în cadrul comunităţii şi Codette a fost iniţiativa ce a luat naştere. După un an, am reuşit să ajungem la persoane cheie din comunitatea bucureşteană şi internaţională, ceea ce ne bucură şi pe viitor ne detemină să păstrăm acelaşi trend", spune Giorgiana.

Comunitatea se adresează tuturor fetelor şi femeilor interesate de IT&C, de la începătoare sau avansate, liceene, studente şi senioare. „Mizăm pe 50-50 în ceea ce priveşte angajabilitatea în zona de tech şi un mediu incluziv la locul de muncă, împreună cu dezvoltarea continuă. Spunem noi că ceea ce facem e să conectăm, inspirăm şi ghidăm. Conectăm prin evenimentele de tip meetup, conferinţe, inspirăm prin activitate şi este necesar să avem modele în societate, femei care au o carieră în tech şi ghidăm, pentru început prin workshop-urile dezvoltate, dar rămânem în contact cu fetele şi încercăm să le distribuim materiale, idei şi să ne întâlnim în

GIORGIANA VLĂSCEANU
23 de ani
Cofondator Codette

alte cadre, ajutând la dezvoltarea personală a celor cu care intrăm în contact", completează Giorgiana. În prezent în grupul comunității sunt aproximativ 550 de persoane.

Știe că lucrurile nu se schimbă singure și că fiecare dintre noi poate determina cum se poate transforma și care ar fi pașii intermediari. Spune că simte un foc intern care o impulsionează să preia inițiativa și aduce mereu un strop de creativitate. Are ambiția ce o ajută să își depășească barierele, lejeritatea de a-și structura ideile și un discurs natural, motiv pentru care îi place la nebunie să vorbească în public. Își dorește să fie acel lider ce poate aduce valoare comunității.

Consideră că cea mai mare realizare a ei este ușurința prin care a interconectat toate domeniile. Spune că la fiecare nouă legătură, lasă o mică bucată de suflet și ajunge să aibă aproape oameni care au expertiză și sunt dispuși să construiască.

Prin parcursul ei profesional de până acum, spune că a ajutat diverse persoane cu care a intrat în contact, a lucrat sau le-a ghidat, oferindu-le o pârghie pentru a-și alege drumul.

„Spun că ne dorim să cucerim lumea și vom face asta. Pregătim un eveniment dedicat fetelor care lucrează de 1-2 ani în zona IT&C, numit Codette Traveler, ce-și propune să acorde două burse pentru Conferința Grace Hopper, ce va avea loc anul acesta în Florida, Orlando. Nu este nimic similar în România. Bursele disponibile sunt din partea Google și Facebook și sunt destinate pentru toată zona EMEA. E un proiect fain și pe lângă el, mai pregătim alte surprize alături de Codette", spune Giorgiana.

Pe viitor, își dorește să se specializeze pe ceea ce a studiat, dar nu pierde din vedere nici un moment ceea ce oferă Codette, care va rămâne proiectul ei de suflet.

30 SUB 30

LA PERSOANA ÎNTÂI

Adi Stoicoviciu

DACĂ ÎNTR-O ZI, AȘ AVEA CURIOZITATEA SĂ AFLU CE SE MAI ÎNTÂMPLĂ ÎN SOCIAL MEDIA, CARE ESTE „PULSUL" TINEREI GENERAȚII, CE MAI ESTE NOU ÎN MARKETING SAU ÎN LITERATURĂ, L-AȘ SUNA PE LAURENȚIU ION.

aurenţiu Ion nu are veleităţi de analist sau comentator TV (care se pricepe la toate) şi nici nu dă semne că va ajunge vreodată un lider de opinie la care lumea să ciulească urechile. Nu! Laurenţiu Ion, la 26 de ani, ştie să vorbească despre sine. Dar, în acelaşi timp, vorbeşte convingător despre lume, la persoana întâi. Nu vorbeşte după ureche, nu improvizează, nu este genul de om (tânăr intelectual) care este obişnuit să încropească ceva, „merge şi aşa!". Implicarea, rigurozitatea şi temeinicia caracterizează tot ce face.

Laurenţiu Ion este o personalitate polivalentă. (Să nu ne ferim de cuvinte mari!) Este Digital Marketing Team Leader la IBM, autor a două volume de poezie scoase la edituri prestigioase (Humanitas şi Tracus Arte), a fondat revista de literatură şi fotografie „SUBCAPITOL", predă Digital Marketing la Universitatea Alternativă şi desfăşoară o activitate susţinută în social media şi în publicistică. Să mai notăm editorialele semnate în „Forbes România", care au stârnit un interes ce ar face invidioşi pe mulţi „lideri de opinie" cu pretenţii.

Laurenţiu Ion face parte dintr-o generaţie care a învăţat să-şi facă nodul la cravată pe internet şi care, înainte să ia o decizie în viaţa reală, îşi documentează opţiunile în văzul tuturor, pe wall-ul profilului de Facebook.

Generaţia sa este cool, tehnologizată şi a crescut şi s-a maturizat în libertate. Este o generaţie emblematică pentru tânăra democraţie românească. Dar cel mai important lucru este că generaţia lui Laurenţiu Ion a fost educată să creadă în libertate şi să lupte pentru aceasta. „Cu fiecare articol scris, eseu sau campanie de Digital Marketing pe care o pun în piaţă, cu fiecare curs pe care-l ţin, workshop sau conferinţă, contribui la mica istorie a generaţiei mele", declară Laurenţiu Ion.

Când vorbeşti cu el ai senzaţia (ciudată şi miraculoasă, în acelaşi timp) că discuţi, de fapt, cu mii de oameni din social media din întreaga lume. Atenţie, nu este purtătorul de cuvânt al acestora şi nici vreun lider spiritual! Dar implicarea în reţelele de socializare trezeşte involuntar sentimentul că asculţi mii de tineri, cu preocupările şi urgenţele lor existenţiale.

Superputerea generaţiei din care face parte Laurenţiu Ion are autonomia unei baterii de telefon. Totuşi, când internetul dispare, începe o viaţă şi mai palpitantă, pe munţi, în natură, în sânul familiei şi printre prieteni, de-aici încolo începe viaţa care contează.

Laurenţiu Ion este tânărul care poate sta la o coadă lungă doar dacă e alegerea lui şi dacă poate alege oricând o altă coadă. Are şi nu are răbdare, azi este în Berlin, mâine, la jobul din Bucureşti, iar poimâine seară iese în stradă, încercând să schimbe ţara în care trăieşte. Se află într-o continuă mişcare, dar dimineaţa se găseşte mereu, indiferent ce a făcut cu o zi

LAURENȚIU ION
26 de ani
Digital Marketing Team Leader IBM

înainte, în mijlocul responsabilităților pe care trebuie să le finalizeze, în deadline, cu succes.

Independența este primul reper în care Laurențiu Ion a crescut și s-a format. La 17 ani, deja câștiga bani din scris: concursuri literare și de eseistică, olimpiade și ghostwriting pentru politicieni locali, iar la 19 ani a primit primul job în digital marketing. „Cred că am conștientizat că trebuie să fiu independent odată cu apariția conștiinței înseși. Am fost încurajat și educat în spiritul independenței financiare și de orice alt fel, crescând, până la 15 ani, fără calculator și internet, ca mai apoi, să devin vecinul adolescent care avea întotdeauna o soluție pentru Ecranul Albastru al Morții de la Windows", își amintește Laurențiu Ion. Acum, el conștientizează că trebuie să fie independent în fiecare moment al zilei. „Independența de orice fel este, să spunem, a doua conștiință a mea", precizează el.

Cel de-a doilea reper al vieții este împletirea cordială dintre idealism și pragmatism. La 19 ani, în timpul zilei, studia literatura și gramatica, scria articole și eseuri, iar apoi – în timpul rămas, făcea Social Media, explicându-și existența prin rapoarte de media, cifre și documente Excel. A înțeles că mixul câștigător poate fi însuflețit de idealism, de visare, pe de o parte, dar și de matematică, respectiv de spiritul ei practic, pe de altă parte. „Prin definiție, oamenii sunt visători și pragmatici în același timp, dar eu nu am ales doar o singură direcție, am optat pentru amândouă. Știu când trebuie să fiu visător, și când pragmatic", explică Laurențiu Ion. Jobul pe care-l are în prezent le îmbină pe amândouă – de la o idee, o mică dorință sau un vis, ajunge la pragmatismul cifrelor, care justifică și măsoară, în mare măsură, sentimentele celor cărora li se adresează. Marketingul înseamnă creativitate și matematică, deopotrivă.

Marea dilemă a generației lui este dacă să plece sau nu din România. El a primit multe oferte de job-uri din străinătate și a avut câteva interviuri la companii importante. Dar nu s-a întâmplat să plece. „Cred că ar trebui să-mi câștig dreptul de a pleca din România, ca atunci când pleci într-o călătorie lungă și trebuie să-ți lași casa curată".

30 SUB 30

MIHAI IVAȘCU
29 de ani
Fondator și CEO Moneymailme

GREU DE OPRIT

AMBIȚIE, PERSEVERENȚĂ ȘI DETERMINARE, AMESTECATE CU FOARTE MULT TALENT ȘI COMPETENȚĂ, AU REZULTAT ÎNTR-O CARIERĂ DE SUCCES.

Cu 11 ani în urmă, un tânăr de 18 ani pleca din Alexandria fără să știe exact ce vrea să urmeze. Era încrezător în pregătirea lui, și bineînțeles, deținea un evident spirit antreprenorial. Alexandru Ivașcu are acum 29 de ani, a absolvit două facultăți și două masterate în București, a făcut un MBA, în Innovation Management la Universitatea din Monaco, iar acum este doctorand în Financial Technologies, la INSEEC. Parcursul academic sună impresionant, însă cel profesional este într-adevăr admirabil. Îl pasionează șahul de performanță și artele marțiale, acestea ajutându-l să se definească și să devină „foarte competitiv".

Provine dintr-o familie de cadre didactice, părinții săi fiind profesori de matematică și informatică. Îndrumarea lor, mai riguroasă, spune Daniel, dar necesară în educarea unui copil, a reușit să-l formeze, devenind ceea ce este astăzi. A avut parte de o copilărie frumoasă, marcată de momente de fericire, dar și multă muncă depusă în activități precum olimpiade, concursuri de șah sau arte marțiale.

Prima firmă a creat-o la vârsta de 18 ani, iar până în prezent a fost implicat, în peste 100 de proiecte la nivel internațional, prin firmele sale de media, software development, presă și consulting. Mihai s-a stabilit în Monaco, însă de ceva vreme se împarte, între Londra, București și Monaco datorită ultimei sale realizări. Mihai Ivașcu este creatorul unei aplicații foarte inteligente și de mare succes, fiind accesibilă în 130 de țări.

„Moneymailme" este o aplicație de transfer bancar internațional, iar acum, Mihai împreună cu echipa sa, lucrează la conceptul de Challenger Bank, oferind servicii specifice unei platforme financiare internaționale. Afacerea „Moneymailme" este evaluată la peste 35 de milioane de lire și se așteaptă la o creștere substanțială a companiei în lunile următoare, companie unde Mihai este CEO și acționar majoritar.

Pe lângă această afacere, Mihai Ivașcu mai este fondator al unei companii de software, Ingenium Software Solutions, o agenție de media, Ingenium Media, un Venture fund, Ambra Venture și o agenție de private travelling, iar în palmaresul său profesional va intra și The FinTech Innovation Cluster, un grup de companii ce oferă servicii pentru FinTech.

„E greu să te oprești, nu cred că e nimic mai important decât să vezi că mii de oameni beneficiază de rezultatul muncii tale și că viața lor e influențată în bine datorită eforturilor tale antreprenoriale."

UN CAMPION 100% ROMÂN

NĂSCUT ÎN ITALIA, SIMONE TEMPESTINI FACE PERFORMANȚĂ ÎN NUMELE ROMÂNIEI. IAR ÎN DOAR OPT ANI DE CÂND S-A URCAT LA VOLANUL MAȘINILOR DE CURSE, PILOTUL A DOBORÂT RECORDURI DUPĂ RECORDURI.

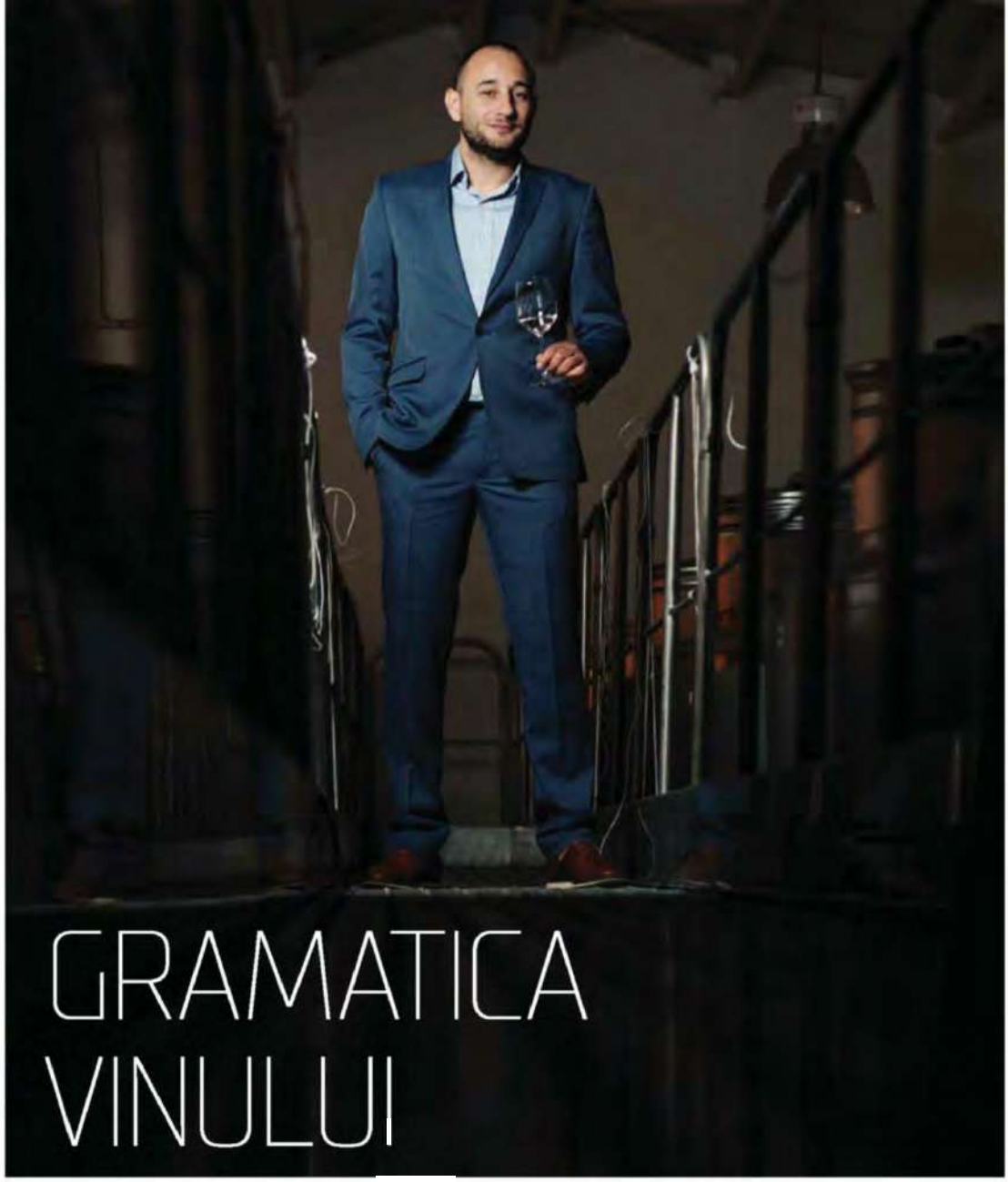
SIMONE TEMPESTINI
22 de ani
Campion mondial la WRC Junior, Campion Național Absolut de Raliuri

Mihaela Pop

Se simte 100% român și nu ezită să declare asta public cu fiecare ocazie. Este cetățean român din 2016, trăiește în Cluj și a scris deja istorie pentru automobilismul sportiv românesc, cele mai mari realizări din cariera sa, dar și cele mai importante pentru un sportiv din România în istoria raliurilor, fiind obținute tot anul trecut.

Simo, așa cum îi spun apropiații, a câștigat ultimele două ediții (2015 și 2016) ale Campionatului Național Absolut de Raliuri împreună cu navigatorul Marc Banca, concurând pe un Ford Fiesta R5. De asemenea, anul trecut, pilotul echipei Napoca Rally Academy a devenit campion mondial la WRC Junior cu o etapă înaintea finalului de sezon. La momentul câștigării titlului de campion mondial, acesta declara: „Le mulțumesc celor de acasă pentru că ne-au susținut tot timpul și asta a fost foarte important pentru mine. Sunt mândru că două țări sunt fericite pentru rezultatul nostru, dar, așa cum am mai spus, din punct de vedere sportiv, eu mă consider român 100%".

30 SUB 30



GRAMATICA VINULUI

MARIAN OLTEANU
30 de ani
Administrator Casa Olteanu

Bogdan Harabagiu/Amaze Photography

A PRODUCE VIN POATE FI CEA MAI COOL PROFESIE-PASIUNE-INVESTIȚIE DIN LUME, DACĂ ÎI PRINZI GUSTUL DIN TIMP.

ista Forbes SUA „Cele mai cool etichete de vinuri din primăvara anului 2016" include și un brand românesc: Gramma Wines. Marian Olteanu, administratorul Casei Olteanu și deținătorul brandului, i-a trimis un email cu toate informațiile autoarei, dar nu spera la vreun răspuns. A doua zi, avea un răspuns entuziasmant, iar, după câteva luni apărea în top, alături de etichetele unor vinuri din California și Franța. „Este încă o lecție că, dacă ești suficient de «sărit» încât să crezi într-o chestie care pare imposibilă, șansele sunt, destul de mari, să-ți iasă", spune Mihai, care, la 30 ani, administrează un business de vinuri cu afaceri de 250.000 de euro în 2016.

Crama Casei Olteanu se află în satul Vișan (comuna Bârnova, județul Iași), într-o zonă recunoscută pentru producerea de vin,

Bucium. „Este cel mai bun lucru care mi s-a întâmplat", spune cu un uşor dulce accent moldav Marian despre decizia părinţilor săi de a se muta la Iaşi, pe când el avea cinci ani.

La începutul anilor `90, familia Olteanu a lăsat Bucureştiul pentru Iaşi, pentru a-şi recupera terenurile şi locuinţele confiscate de regimul comunist. Sunt încă în litigiu pentru o parte, dar au obţinut, în 2002-2004, o suprafaţă de 40 de hectare de teren (10 ha de pădure, un hectar cu un iaz, câteva hectare arabile). Printre acestea, erau 17 ha cultivate cu viţă-de-vie, pe care se găseau soiuri tradiţionale, precum Fetească Regală, Fetească Albă, sau bine adaptate în zonă, precum Aligote şi Muscat Ottonel, la care au adăugat Fetească Neagră şi Merlot. Pe lângă cele 17 ha proprii au arendat încă 17 ha, iar strugurii îi vindeau către un producător din zonă.

Numai că via avea la momentul recuperării terenului 40 de ani, astfel că nu mai era productivă, chiar dacă strugurii erau de calitate. „Via tânără dă vinuri OK, în schimb cea bătrână nu îţi mai dă cantitatea de 13-15 tone la hectar, ci de 5-6 tone, dar de super calitate, pentru că rădăcina, fiind foarte adânc înfiptă în pământ, explorează mai multe tipuri de sol, astfel încât compoziţia fizico-chimică este una mai complexă", explică Marian. Indiferent de nivelul producţiei, costurile sunt aceleaşi, singurele variabile fiind lucrările manuale, astfel că nu se mai justifica din punct de vedere economic să vândă struguri. Au primit o ofertă de 8 milioane de euro pentru terenuri, de la investitori imobiliari, dar le-au păstrat, datorită valorii sentimentale. Au preferat să construiască o cramă, între 2007 şi 2009, în care au investit 2 milioane de euro dintre care un milion de euro dintr-un credit bancar, 480.000 de euro de la SAPARD şi 500.000 de euro din fonduri proprii.

De realizarea cramei s-a ocupat mama lui Marian, iar primele vinuri proprii au ieşit pe piaţă în 2009, fără nicio identitate. Văzând câte resurse atrage crama, Marian a decis să se implice. Pe-atunci, era student la drept, dar a renunţat la studii, nici măcar nu şi-a luat licenţa. Prima activitate: rebranding-ul. În condiţiile în care aveau nevoie de o identitate, dar n-aveau niciun fel de tradiţie de care să se lege, în 2010, vinul a fost redenumit Gramma (gramatică, literă, cuvânt, în greaca veche), Vinul Conversaţiei, fiind uşor de reţinut. Acţionarii principali ai Gramma Wines au rămas mama şi tatăl lui Marian, iar echipa constantă are aproximativ zece angajaţi.

Marian a decis să vândă vinurile prin intermediul distribuitorilor, pentru a putea fi listate mai uşor în HoReCa. Ulterior a intrat în retail – Kaufland (2015), Carrefour (2016) şi Metro (2017), dar acest segment reprezintă aproximativ 15% din vânzări. O sursă de venituri sunt cadourile corporate şi private label, iar, de trei ani, exportă în Olanda şi Marea Britanie, recent primind solicitări şi din Canada şi Franţa.

Portofoliul Gramma cupride 11 sortimente, printre care Aligote, care este cel mai vândut, Fetească Regală, Cuvee Vişan Rose (din Fetească Neagră şi Merlot), producând cel mult 100.000 de sticle, anual, din care 80% vinuri albe. „Aligote-ul este soiul despre care mulţi spuneau să nu îl vinificăm, pentru că nu are cotă de piaţă. L-am luat noi şi a ieşit ceva ce a surprins pe toată lumea", explică Marian. Face vinurile împreună cu un oenolog consultant, Cătălin Zamfir, dar Marian cochetează cu ideea de a deveni oficial oenolog.

Cu aceeaşi atitudine „măcar să încerc", Marian l-a rugat de Horaţiu Mălăele, în 2013, să realizeze designul unora dintre etichete. După ce a degustat vinul, cunoscutul actor nu doar că a acceptat, dar şi-a făcut şi un autoportret pentru Aligote.

Pentru a merge mai departe cu încercarea, în toamna aceasta sau în primăvara anului viitor, 10 dintre cele 17 ha de vie le va replanta, pentru a-şi mări resursele de struguri, prin întinerirea viei, şi se va orienta mai mult spre vinuri roşii.

Planurile de viitor prevăd extinderea spre turism – tururi ghidate pentru turişti şi degustări. Şi cine mai ştie ce alte „încercări" va mai descoperi Marian.

30 SUB 30

BRO' DIN ROMÂNIA

Adi Stoicoviciu

A ABSOLVIT O FACULTATE ȘI UN MASTER ÎN STATELE UNITE, DAR DE MAI BINE DE TREI ANI A CREAT ÎN ROMÂNIA UN SEGMENT PE CARE, PÂNĂ ATUNCI, NIMENI NU REUȘISE SĂ SE IMPUNĂ.

Este un personaj carismatic, iar această caracteristică este principala calitate pe care „fișa postului" din domeniul în care activează o cere. BRomania s-a născut din dorința de a transforma pasiunea sa pentru actorie și regie într-un adevărat job, care să-i permită să facă ceea ce-i place cel mai mult: să bucure oamenii, să-i facă să râdă.

A revenit în România după terminarea studiilor în Statele Unite, deoarece a văzut la noi un sector neexplorat care merita dezvoltat, pentru că, în California, exista deja un val foarte mare de oameni care făceau ceea ce el își dorea să facă. Afirmă însă că provocarea sa este să învețe în continuare lucruri noi și să devină un creator de conținut la nivel global, să dezvolte talente și să aibă proiecte noi.

Spune că nu a fost greu să intre pe acest segment în România, deoarece „publicul era pregătit pentru acest tip de conținut, nu existau competitori și, cumva, am devenit trendsetter." La început era doar el și telefonul, dar a avut alături familia și prietenii, precum și încredere în ideile și în capacitatea lui de a crea personaje. Cunoștea lumea aceasta și avea pregătirea necesară pentru a reuși. Dacă ar trebui să aleagă între a fi actor sau a fi regizor, Matei spune că fiecare rol îi oferă satisfacții. „Ca actor ești în centrul atenției, joci un personaj, generezi o emoție și faci oamenii să râdă în mod direct. Ca regizor ai posibilitatea să creezi de la zero un produs finit și ești conducătorul întregului proces de creație. Aș alege actoria, pentru că îmi vine natural să o fac. Regia implică mai multă muncă, mai multă presiune și e ceva mai greu. Pentru confort, o să aleg actoria."

Matei Dima, cunoscut și sub nickname-ul de BRomania, și-a creat și crescut brandul în mediul online. Pe Facebook, BRomania are o comunitate de peste un milion de fani, pe Instagram aproximativ 500.000, iar pe YouTube are mai mult de 200.000 de abonați, care-i urmăresc videoclipurile, pe care le încarcă mai întâi pe Facebook, și care depășesc cumulat 300 de milioane de vizualizări.

Popularitatea sa nu se oprește la sketch-uri și vine-uri. Matei a demonstrat că este extrem de talentat, iar acest lucru l-a ajutat să avanseze și să își clădească o carieră de mare rang. A fost premiat pentru un videoclip al rapper-ului Destrom, „See Me Standing", la YouTube Music Awards, la categoria Innovation of the Year, iar acum BRomania este parte din campania publicitară a Vodafone România, dar și din Coca Cola Next Vlogger, susținând tinerii pasionați și talentați ca și el. Mai mult decât atât, Matei este Managing Partner Global Entertainment, parte din Global Records, o agenție de influenceri din online, succesul și talentul fiindu-i recunoscute și răsplătite pe măsură. A fost atras în numeroase proiecte publicitare, de TV și contracte de imagine.

Matei Dima umple sălile la spectacolele sale de stand-up comedy. În ultimul său show, din București, de la Sala Palatului, a

MATEI DIMA
29 de ani
Fondator BRomania, managing partner Global Entertainment

vândut peste 3.500 de bilete. Ca regizor, Matei înscrie și acolo numeroase colaborări cu nume importante din lumea muzicală precum, Carla's Dreams, INNA și Loredana Groza. BRomania este un tip foarte relaxat și natural. Este imposibil să fii serios lângă el, tot timpul este pus pe șotii și binedispune audiența. Este profilul model al unei persoane carismatice.

Dacă nu ar fi ales acest domeniu, Matei ar fi vrut să lucreze în publicitate, deci tot în domeniul creației. Spune că se vede făcând vine-uri și sketch-uri și peste 30 de ani, dar cum tehnologia evoluează, acest lucru ar schimba puțin modalitatea: „Probabil va fi sub forma unei holograme sau ceva cu 3D, teleportări și mașini zburătoare. Să vezi atunci production value!"

Ideile vine-urilor și sketch-urllor vin din realitățile și problemele societății în care trăim. Practic, cu cât se vor regăsi mai mulți oameni în ele, cu atât le vor vizualiza, aprecia și se vor distra.

Vorbește despre implicarea publicului și de zona entertainment-ului online și spune că este încă în creștere și nu crede că s-a ajuns la o saturație.

„Entertainment-ul nu se va demoda niciodată, el doar își schimbă personajele, poveștile, forma de produție și canalele de comunicare."

Printre vloggerii și bloggerii agenției pe care o conduce, Global Entertainment, se află nume importante în domeniu precum Max, Selly, Mircea Bravo sau Laura Giurcanu.

30 SUB 30

PAUL BADEA
27 de ani
CEO BADSI

LECȚIA DE MANAGEMENT

Adi Stoicoviciu

CONDUCE DE PATRU ANI COMPANIA CARE ADUCEA PENTRU PRIMA DATĂ MARCA JAPONEZĂ NISSAN ÎN ROMÂNIA, ÎN URMĂ CU 22 DE ANI, UN BUSINESS CU PESTE 80 DE ANGAJAȚI.

A avut câteva tentative de business pe cont propriu, printre care un club de after hours, despre care spune că a fost o bună experienţă educaţională. Din primul an de facultate s-a angajat la BADSI, compania tatălui său. Faptul că a muncit în paralel cu facultatea a făcut toată diferenţa din lume, spune Paul. Experienţa sa educaţională a fost eficientă, pentru că a venit pe de o parte, de la o universitate particulară cu o curiculă relaxată şi, pe de altă parte, din realitatea pe care i-o oferea job-ul. Astfel a putut realiza conexiunile dintre practică şi teorie.

Cea mai importantă lecţie de management, pe care nu o va uita niciodată, i-a fost dată de tatăl său. „A doua zi după ce am avut un accident cu o maşină la care ţinea destul de mult, tatăl meu mi-a lăsat cheile unei maşini

de aceeaşi valoare, dar mult mai puternică decât cea pe care o făcusem praf şi bani de benzină. Foarte relaxat mi-a spus că are încredere în mine că nu voi mai greşi încă o dată. 45 de minute am stat în genunchi şi am plâns pentru că nu înţelegeam cum poate cineva să aibă atâta încredere în mine, după ce făcusem exact ceea ce îmi spusese el să nu fac." Acum, aplică această lecţie şi salariaţilor companiei, care pot greşi, importantă fiind asumarea.

Cu timpul, compania BADSI a intrat în declin financiar. Nu firma BADSI era cea care avea probleme majore, ci grupul de firme al lui Paul Badea Senior. Firmele din grup erau manageriate separat, iar urmărirea financiară era rudimentară. În timp, aceste companii-satelit au început să piardă tot mai mulţi bani.

Împreună cu sora sa Silviana, i-au prezentat tatălui un raport financiar, cu care acesta a fost perfect de acord, fiind chiar relaxat, pentru că situaţia era astfel cunoscută şi de ei. Compania avea un deficit de 6 milioane de euro. La foarte scurt timp, tatăl său a murit, iar principalul creditor s-a speriat şi a cerut chiar de a doua zi plata unui bilet la ordin în alb. Rămaşi singuri şi fără nici un ban în bancă, Paul şi Silviana au continuat procedura insolvenţei, iniţiată de tatăl lor.

Copleşit de problemele care veniseră în cascadă, după ce doi oameni pe care se baza au plecat din companie, unul pentru a fi antreprenor, altul cu loteria vizelor Paul a clacat şi a vrut să se dea bătut. Olivia, psihologul său, l-a ajutat să depăşească momente foarte dificile iar mama sa l-a ajutat să îşi adune forţele pentru a merge mai departe. A învăţat astfel cât de fragilă este realitatea şi cât de mult contează percepţia noastră. Momentele dificile prin care a trecut l-au învăţat şi să relaţioneze mult mai bine cu oamenii.

Primii paşi către salvarea afacerii au fost grei. „Silviana, care avea mai multă experienţă în domeniul financiar, a dezvoltat o zonă de urmărire financiară a tuturor firmelor din grup şi totul a devenit rapid mult mai simplu. Tot ea a venit cu soluţia de a reduce toate activităţile companiei în Pipera,iar pentru hala de 2.000 mp din Tunari găseşte un chiriaş. S-au aglomerat în sediul din Pipera, însă asta i-a obligat să eficientizeze la maximum folosirea terenului şi a resurselor. Din 2016, compania a revenit pe profit, după investiţii importante făcute în echipamente.

A fost greu să câştige încrederea oamenilor din companie. A reuşit prin autenticitate, pentru că oamenii cu care lucrează zi de zi au ajuns să îl cunoască foarte bine. „Sunt conştient că oamenii mă văd ca fiind băiatul lui tata, orice realizări aş avea, iar bariera pe care alţii trebuie să o treacă pentru a fi luaţi în serios, dintr-un sens, eu trebuie să o trec din celălalt sens", afirmă Paul.

Componenta educaţională este foarte importantă pentru Paul. Pentru mecanicii din companie, care se apropie de vârsta pensionării Paul, împreună cu echipa sa de la BADSI, au găsit o altă soluţie creativă. Aceştia au devenit traineri pentru ucenici, care astfel îşi fac practica, iar teoria o învaţă de la inginerii companiei. Pentru copii şi adolescenţi, Paul, împreună cu prietena sa din copilărie, Sorina, a înfiinţat, la subsolul showroomului BADSI un atelier de robotică şi leadership - HUBS, unde copiii îmbină teoria cu practica, fiind astfel canalizaţi spre viitoare meserii. Atelierul este dedicat oricui are curiozitatea de a demonta, a compune, a repara sau a inventa. Acesta este dotat şi amenajat având mereu în minte cele trei principii fundamentale HUBS: practică, autenticitate şi feedback.

Un alt proiect de care Paul este ataşat este Asociaţia Română pentru Mobilitate Sustenabilă pe care l-a realizat împreună cu Alex Teodorescu, care a şi investit foarte mult în infrastructura electrică din România şi cu Mircea Ciupe, unul din primii importatori de staţii de încărcare. Cei trei sunt convinşi că viitorul este al maşinilor electrice, iar Nissan Leaf este dovada, fiind cea mai vândută maşină electrică din lume. Scopul ARMS este educarea consumatorilor şi alinierea iniţiativelor către un scop comun.

30 SUB 30

PAUL LUNGU
30 de ani
Senior Manager Audit KPMG

EN AUDIT!

Adi Stoicoviciu

ABILITĂȚILE DEZVOLTATE PE PLANȘA DE SCRIMĂ L-AU PREGĂTIT SĂ FIE UNUL DINTRE CEI MAI AGILI AUDITORI DE BUSINESS DIN ROMÂNIA ȘI SĂ AVANSEZE RAPID, ACUMULÂND CLIENT DUPĂ CLIENT.

Printre duelurile din sala de scrimă, când lăsa din mână sabia, iar ochii și mintea nu se mai coordonau cum să-și execute adversarul dintr-o scurtă lovitură, într-o fracțiune de secundă, Paul Lungu, Senior Manager în departamentul de audit al KPMG, a aflat despre audit și consultanță de business. Era student. A absolvit atât masteratul, cât și facultatea de Management din cadrul Academiei de Studii Economice București, în paralel urmând cursurile facultății de Marketing ale aceleiași instituții de învățământ, între 2005 și 2010. „Un foarte bun prieten și coleg de la scrimă a câștigat un internship la o companie din Big Four, și mi-a povestit despre experiența pozitivă. Încă de la început am fost atras de ideea de a lucra într-un domeniu atât de dinamic precum auditul", spune Paul, care, pentru audit, a renunțat la sportul de performanță.

Timp de 12 ani, de la 9 până la 21 de ani, a reprezentat România la proba de sabie masculin, la numeroase competiții internaționale, cu rezultate promițătoare: în 2001, locul 1 la Campionatul Național Speranțe; în 2003, locul 4 la Campionatul European de Scrimă (Porec, Croația), la sabie Juniori, și primul loc la Campionatul Balcanic de Scrimă; în 2005, locul 1 la Campionatul Național de Juniori și locul 3 la Cupa României.

„În scrimă, abilitățile fizice sunt completate de puterea de concentrare, gândirea strategică, anticiparea, precum și de versatilitatea ce permite schimbarea strategiei stabilite inițial, în funcție de reacțiile și de intențiile adversarului. Măsura în care sportivul are capacitatea de a le gestiona pe cele din urmă face diferența dintre marii performeri și restul concurenților", detaliază Paul. El a încercat să aplice toate abilitățile dobândite pe planșă în business, anticipând ceea ce urma să se întâmple și pregătindu-se, astfel încât răspunsul echipei pe care o coordonează să îi conducă la rezultate pozitive. „În scrimă, întregul meci se desfășoară pe parcursul câtorva minute, în timp ce un punct se dispută doar în câteva secunde, pe care le poți număra cel mult pe degetele de la o mână. Capacitatea de concentrare în momentele cheie este esențială în acest sport. Încă de mici, sportivii sunt antrenați specific spre a-și dezvolta această capabilitate, fără de care performanța nu ar fi posibilă", mărturisește cu ușoară nostalgie și înflăcărare Paul.

Numai că sportul de performanță solicită practicantul în totalitate, fiindu-i imposibil să mai facă și altceva. „Este vorba de cantonamente extinse și, uneori, de șapte-opt antrenamente pe săptămână. Am ales să îmi continui studiile și să performez în audit, cu aceeași seriozitate și determinare de pe planșă", subliniază Paul. Așa a ajuns ca la 30 de ani să conducă o echipă de aproximativ 70 de persoane, fiind implicat atât în auditul unora dintre cele mai mari grupuri ce activează în România în industria de oil & gas, dar și al unor renumite companii antreprenoriale românești din industrii precum FMCG, farma, automotive și de sport. El coordonează, de aproape nouă ani, proiecte de audit pentru unele dintre cele mai importante companii de pe piața din România, dar nu divulgă niciun nume, din cauza clauzelor stricte de confidențialitate. A început la un alt Big 4 în 2008, iar la KPMG este din 2013. Este membru al ACCA (Association of Certified Chartered Accountants), în prezent urmând cursurile de analist financiar ale prestigiosului institut american CFA Institute. „Din poziția de auditor am șansa să înțeleg atât modelul de business al clienților noștri, cât și mediul în care aceștia își desfășoară activitatea. Dar nu a renunțat complet la sport. În primul rând, KPMG are în Europa Centrală și de Est o divizie care face audit și consultanță pentru federații și cluburi, precum și alte organizații din sport, iar Paul lucrează la unele dintre aceste proiecte, inclusiv în țara noastră. Apoi, este arbitru licențiat pentru competițiile de scrimă. „Nu regret nicio secundă alegerea. Scrima m-a făcut ceea ce sunt acum, drept pentru care mă simt dator ca, prin implicarea mea activă în sport, să întorc o parte din ceea ce am primit", mărturisește Paul.

30 SUB 30

ROXANA PRISĂCARU
29 de ani
Manager al Departamentului FTDS al EY România

REALITATEA 007

Adi Stoicoviciu

PASIUNILE MAI PUȚIN OBIȘNUITE POT CONTRIBUI LA O CARIERĂ DE SUCCES ÎNTR-UN DOMENIU DE NIȘĂ, DAR NECESAR COMPANIILOR, INVESTIGAȚIILE ANTIFRAUDĂ.

Doar trei dintre colegii ei știu la ce proiect lucrează exact în prezent. Nu are cont de LinkedIn, nici de Facebook, nici de Instagram. Și totuși, există. Și face o treabă foarte bună.

„În domeniul meu, clienții au nume de cod, din motive de confidențialitate. Proiectele noastre, prin structura lor de investigații, sunt un preambul al unor potențiale anchete, care pot ajunge în instanță și care pot viza jucători importanți din piața globală. De aici și aspectul de confidențialitate care trebuie menținut, atât intern, față de restul departamentelor, cât și față de exterior", spune Roxana Prisăcaru, manager al Departamentului FTDS (Forensic Technology & Discovery Services) din cadrul EY România,

care, la 29 de ani, deține una dintre cele mai importante certificări din domeniu, CISA (Certified Information Systems Auditor). Departmentul se află sub umbrela auditului din EY, raportând direct Departamentului FIDS (Fraud Investigation & Dispute Services, de anifraudă).

În limbaj specific, Roxana se ocupă de forensic data analytics și e-discovery, în ceea ce privește suportul IT al investigațiilor, iar financiar, ea face fraud risk assessments, compliance assessments și fraud investigations. În limba română, Roxana face parte din echipe de consultanți care verifică dacă o companie este fraudată, asigurând atât sprijin în operațiunile de IT, cât și în verificările financiare. Este drept că, pentru a-și face investigațiile, lucrează și cu „roboți". „Inventăm scripturi în diverse limbaje de programare, care automatizează procese – software robotics. Fiecare proiect de investigații este interesant prin specificul lui, datorită faptului că formatul investigației este dinamic, în funcție de suspiciunile pe care le anchetăm", precizează Roxana.

De exemplu, a gestionat un proiect în cadrul căruia trebuia să preleveze date privind anumiți angajați dintr-o companie, care erau suspectați că au deturnat fonduri. Clientul le-a solicitat să apară la sediu după orele de program, astfel încât să nu fie văzuți de nimeni din companie și să nu ridice suspiciuni. „Eram sub acoperire. Am așteptat să plece toți angajații, ca să intrăm în clădire și să ne derulăm procedurile. Am lucrat toată noaptea, până a doua zi la ora 7 dimineața, când știam că vine firma de curățenie și trebuia să părăsim incinta. Numai că firma de curățenie a venit puțin mai devreme. Din fericire, am luat în calcul și acest aspect și aveam totul strâns, reușind să dispărem la timp din peisaj."

A început acestă activitate acum trei ani, într-un proiect al EY Germania, din Frankfurt. Primul contact cu EY l-a avut în 2008, la 20 de ani, când a făcut un stagiu la EY România, pentru a obține informații pentru lucrarea de licență, privind auditul sistemelor informatice. A revenit anul următor, ca junior auditor pe domeniul financiar-bancar, devenind din 2011, senior în cadrul Departamentului ITRA (Information Technology Risk and Assurance) al EY. În 2012, s-a mutat la Coca Cola Hellenic, ca SOX (Sarbanes-Oxley), adică coordinator al auditului intern. În septembrie 2013, a revenit la EY, ca senior în departamentul antifraudă. În 2014, EY Germania avea nevoie de angajați cu specializarea ei, dând un anunț la companiile din grup din celelalte țări.

A fost angajată și datorită studiilor – a absolvit Institutul Bancar Român (2006-2009), pe care l-a urmat datorită pasiunii pentru IT și finanțe. „Am avut întotdeauna o afinitate pentru partea tehnică. Încă de mică, când mi-am reparat singură un motoraș de la o mașinuță de curse. Prin școala generală am prins microbul jocurilor pe calculator și, pentru că pe primul meu PC, cele mai noi jocuri nu rulau cum îmi doream, am început să mă documentez despre tot ce înseamnă hardware și rețelistică", își amintește Roxana. Liceul într-o clasă de intensiv info, unde scria cod, a contribuit la experiența ei în IT, dar nu a făcut Politehnica, pentru că și-a dat seama că, dacă stăpânește finanțele, își va face o favoare.

Din 2015 până în prezent, a lucrat la aproape 25 de proiecte, cu o durată între două săptămâni și doi ani, în funcție de suspiciuni, dovezi și informațiile descoperite. Majoritatea proiectelor au fost în România, dar multe au fost și internaționale, dispunând de bugete de milioane de euro și implicând între 60 și 400 de oameni.

Datorită rezultatelor și a experienței dobândite a fost numită manager, coordonând alți trei colegi și oferindu-i-se propriul departament, cel de FTDS. Inconvenientul este că trebuie să călătorească mult. „Mă plimb săptămânal cu avionul pe parcursul proiectului, ca și restul echipei, de altfel. Avem o nouă casă: hotelul", subliniază Roxana. Fără să precizeze care hotel și în ce oraș. Nu întâmplător. Investigațiile continuă.

30 SUB 30

ALEXANDER STOICA-MARCU
20 de ani
Innovation Manager, Evonomix

TEENPRENORIAT

A FĂCUT CUNOȘTINȚĂ CU ANTREPRENORIATUL LA DOAR 15 ANI. ACUM, LA DIFERENȚĂ DE CINCI ANI, ARE TOT ATÂTEA AFACERI ÎN SPATE. ȘI CREEAZĂ ÎN CONTINUARE BUSINESSURI.

Adi Stoicoviciu

O carte care costă 30 de lei - „Școala de afaceri", de Robert T. Kiyosaki - l-ar putea face miliardar pe Alexander. Așa se vede în următorii ani tânărul din Constanța care, după ce a citit cartea de mai sus, a știut exact ce vrea să facă - antreprenoriat.

A început atunci prima sa afacere cu bani împrumutați de la tatăl său și producea insigne și materiale promoționale. Anul trecut, Insignus România a fost vândută pentru aproape 50.000 de euro.

Spre businessuri create, crescute și vândute își îndreaptă și în prezent atenția, alături de Mihai Bocai, fondatorul grupului Evonomix, o companie de marketing și tehnologie pentru care lucrează de un an și jumătate. Deși nu a avut loc niciun exit până acum pentru afacerile create în cadrul grupului, la Evonomix s-au născut deja zece startup-uri ce-și așteaptă cumpărătorii în viitor.

În schimb, grupul se mândrește cu câteva premii importante, printre care marele premiu al competiției de antreprenoriat JA Europe Enterprise Challenge 2016, acordat companiei Save Energy din cadrul Startup Studio.

Save Energy a concurat împotriva a 19 companii din 16 țări europene, reușind să câștige competiția cu o priză inteligentă care împiedică alimentarea cu energie electrică a diferitelor aparate, atunci când acestea sunt în stand-by.

De anul viitor, Alexander Stoica-Marcu vrea să-și continue munca începută aici în Statele Unite, unde speră să-l întâlnească și pe idolul său, cel mai în vogă antreprenor din lume, Elon Musk.

Forbes România

30 SUB 30

30 GAME CHANGERS UNDER 30 YEARS OLD

a 6-a ediție

27 APRILIE 2017

PARTENERI STRATEGICI

BMW

OFFICIAL COFFEE

NESPRESSO

PARTENER GOLD

BANCA BT TRANSILVANIA

PARTENERI SILVER

iSTYLE PRO

Authorised Reseller
Authorised Service Provider

Gentlemen's Tailoring
www.gentlemenstailoring.ro

Carrefour

PARTENER

Praktiker
de la casă la acasă

PARTENER ACADEMIC

ASEBUSS

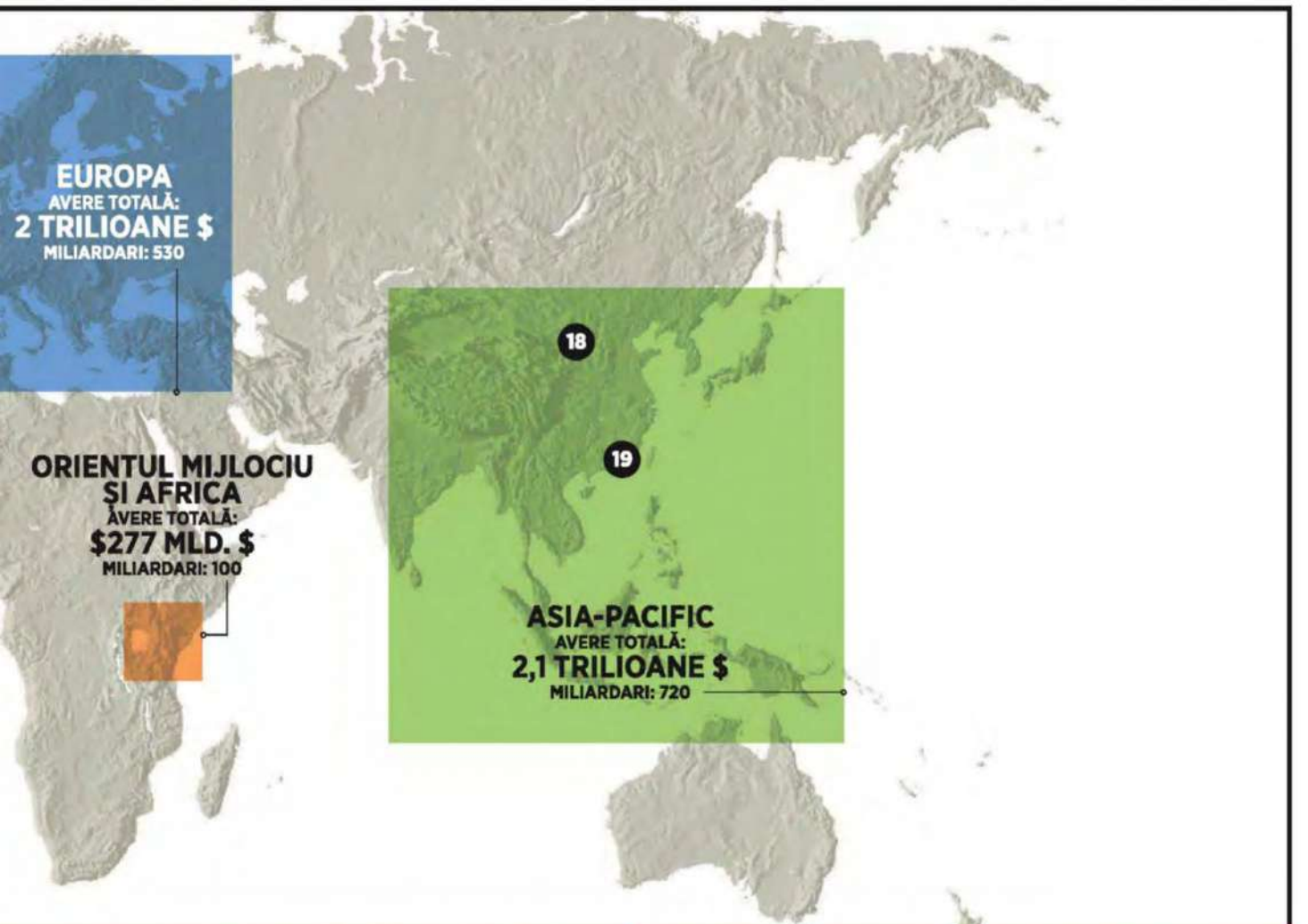
OPORTUNITĂȚI DE PROMOVARE: SALES@FORBES.RO • DETALII SUPLIMENTARE: EVENIMENTE@FORBES.RO

La a 30-a aniversare a ghidului celor mai bogați oameni din lume, am identificat un număr record, de 2.043 de miliardari – în creștere de la 1.810, anul trecut. În total, ei au o avere de 7,7 trilioane de dolari, din nou un record, cu 1,2 trilioane mai mult ca în anul precedent. În plină expansiune a piețelor bursiere, cu prețuri mai mari ale mărfurilor și evident, afaceri de modă veche, pe listele din acest an au apărut 195 de personaje noi. 135 s-au întors după un an sau mai mult de absență, în timp ce 78 au ieșit de pe listă.

MILIARDARII

TOP 20 CEI MAI BOGAȚI DIN LUME

1	2	3	4	5	6	7	8	8	10
BILL GATES	WARREN BUFFETT	JEFF BEZOS	AMANCIO ORTEGA	MARK ZUCKERBERG	CARLOS SLIM HELU & FAM.	LARRY ELLISON	CHARLES KOCH	DAVID KOCH	MICHAEL BLOOMBERG
86 MLD. $	75,6 MLD. $	72,8 MLD. $	71,3 MLD. $	56 MLD. $	54,5 MLD. $	52,2 MLD. $	48,3 MLD. $	48,3 MLD. $	47,5 MLD. $
Microsoft	*Berkshire Hathaway*	*Amazon.com*	*Zara*	*Facebook*	*Telecom*	*Oracle*	*Koch Industries*	*Koch Industries*	*Bloomberg LP*
SUA	SUA	SUA	Spania	SUA	Mexic	SUA	SUA	SUA	SUA



LUMII ÎN 2017

11 BERNARD ARNAULT & FAMILIA
LVMH
41,5 MLD. $
Franța

12 LARRY PAGE
40,7 MLD. $
Google
SUA

13 SERGEY BRIN
39,8 MLD. $
Google
SUA

14 LILIANE BETTENCOURT & FAMILIA
39,5 MLD. $
L'Oreal
Franța

15 S. ROBSON WALTON
34,1 MLD. $
Wal-Mart
SUA

16 JIM WALTON
34 MLD. $
Wal-Mart
SUA

17 ALICE WALTON
33,8 MLD. $
Wal-Mart
SUA

18 WANG JIANLIN
31,3 MLD. $
Real estate, entertainment
China

19 LI KA-SHING
31,2 MLD. $
Diverse
Hong Kong

20 SHELDON ADELSON
30,4 MLD. $
Cazinouri
SUA

ALGERIA

PIB: **$133 MLD**
POPULAȚIE: **40 MIL**
MILIARDARI: **1**
AVERE TOTALĂ: **$3.1 MLD**

Issad Rebrab ▶
$3.1 MLD #630 FOOD

ANGOLA

PIB: **$97 MLD**
POPULAȚIE: **26 MIL**
MILIARDARI: **1**
AVERE TOTALĂ: **$3.1 MLD (+$100 MIL VS. 2016)**

Isabel dos Santos ▲
$3.1 MLD #630 INVESTIȚII

SUBIECT DE ȘTIRI

ISABEL DOS SANTOS

În iunie anul trecut, cea mai bogată femeie din Africa a fost numită la conducerea companiei petroliere de stat Sanongol de către tatăl ei, Președintele Jose Eduardo dos Santos. Președintele, în vârstă de 74 de ani, a fost la conducere din anul 1978, anunțând din februarie că nu va mai participa la alegerile de anul acesta. Averea Isabelei provine din participația sa la numeroase companii angoleze și portugheze ce includ rețeaua operatoare de telefonie angoleză Unitel și compania petrolieră portugheză Galp Energia.

CUM CITIȚI HĂRȚILE

ORAȘUL CU CEI MAI MULȚI MILIARDARI | LOCUL DOI | LOCUL TREI | LOCUL PATRU | LOCUL CINCI

Ilustrațiile corespund orașelor în care locuiesc miliardarii. Numele colorate de pe listă corespund culorii orașelor în care aceștia locuiesc.

John Doe ▲
$1 MLD #1940 MOBILĂ
Avere totală
Loc
Sursa averii
Evoluția averii comparativ cu 2016

AUSTRALIA

PIB: **$1.2 TRIL**
POPULAȚIE: **24 MIL**
MILIARDARI: **33 (+8 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$91 MLD (+$29.3 MLD VS. 2016)**

TOP SECTOARE

SURSA AVERII

MOȘTENIRE & DEZVOLTARE
MOȘTENIRE
FORȚE PROPRII

CEA MAI MARE CREȘTERE

Andrew Forrest

Veniturile grupului său, Fortescue Metals, pe care Forrest l-a creat în 2003, aproape că s-au triplat în a doua jumătate a anului 2016, datorită creșterii prețului minereului de fier. Averea sa a sărit la 5,7 miliarde dolari, o creștere de 338%, marcând cea mai mare creștere printre australieni.

Gina Rinehart ▲
$15 MLD #69 MINERIT

Harry Triguboff ▲
$8.5 MLD #153 REAL ESTATE

Andrew Forrest ▲
$5.7 MLD #261 MINERIT

Frank Lowy ▲
$5.6 MLD #269 CENTRE COMERCIALE

Anthony Pratt ▲
$4.4 MLD #385 AMBALAJE

John Gandel ▲
$4 MLD #441 CENTRE COMERCIALE

Vivek Chaand Sehgal ▲
$3.7 MLD #501 AUTO

Lindsay Fox ▲
$3.2 MLD #603 LOGISTICĂ, REAL ESTATE

James Packer ▼
$3 MLD #660 CAZINOURI

Fiona Geminder ▲
$2.6 MLD #782 AMBALAJE

Mike Cannon-Brookes ▲
$2.1 MLD #973 SOFTWARE

Scott Farquhar ▲
$2.1 MLD #973 SOFTWARE

Michael Hintze ▲
$2.1 MLD #973 INVESTIȚII

David Hains ▲
$2 MLD #1030 FINANCIAR

Stanley Perron ▲
$1.9 MLD #1098 REAL ESTATE, RETAIL

Gerry Harvey ▲
$1.8 MLD #1161 RETAIL

Kerry Stokes ↻
$1.8 MLD #1161 MEDIA, MINERIT

Heloise Waislitz ▲
$1.8 MLD #1161 AMBALAJE

Maurice Alter ▲
$1.7 MLD #1234 REAL ESTATE

Jack Cowin ▲
$1.7 MLD #1234 FAST FOOD

Kerr Neilson ▼
$1.6 MLD #1290 INVESTIȚII

David Teoh ▼
$1.6 MLD #1290 TELECOM

PERTH
5

MARGARET RIVER

Angela Bennett ↻
$1.4 MLD #1468 MINERIT

Manny Stul ★
$1.4 MLD #1468 JUCĂRII

Bob Ell ▶
$1.3 MLD #1567 REAL ESTATE

Lang Walker ▲
$1.3 MLD #1567 REAL ESTATE

Solomon Lew ↻
$1.2 MLD #1678 RETAIL

John Van Lieshout ↻
$1.2 MLD #1678 REAL ESTATE

Len Ainsworth ↻
$1.1 MLD #1795 JOCURI DE NOROC

Judith Neilson ★
$1.1 MLD #1795 INVESTIȚII

Alan Rydge ▼
$1.1 MLD #1795 DIVERTISMENT

Huang Bingwen ▶
$1 MLD #1940 TUTUN, AMBALAJE

Terry Snow ★
$1 MLD #1940 AEROPORTURI, REAL ESTATE

NOU INTRAT

MANNY STUL

La 17 ani după ce a preluat o companie cu dificultăți financiare, Moose Toys, Stul are în prezent un succes mondial cu popularele jucării Shopkins. Moose Toys vinde produsele sale în mai mult de 80 de țări. Părinții acestuia au supraviețuit Holocaustului și au emigrat în Australia, când acesta era doar un copil. El a petrecut primii lui ani pe continentul australian într-o tabără de refugiați.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE ▶ NOU★ REVENIRE ↻

PICTOGRAMA INDICĂ MILIARDARII CARE DEȚIN O ECHIPĂ SPORTIVĂ

PICTOGRAMA INDICĂ PROPRIETĂȚI DEȚINUTE DE TRUMP SAU CARE FOLOSESC FRANCIZELE SALE.

GULIVER / GETTYIMAGES

CEA MAI BOGATĂ

Gina Rinehart

Regina minereitului din Australia este cu 6,2 miliarde dolari mai bogată, după ce Hancock Prospecting a livrat 30 de milioane de tone de minerale și fier din mina sa Roy Hill, pe durata primelor 14 luni de producție. Localizată în vestul Australiei, în regiunea Pilbara, are o capacitate de 55 de milioane de tone pe an.

HAYMAN ISLAND
HAMILTON ISLAND
RICHARD BRANSON'S MAKEPEACE ISLAND
BRISBANE
SURFERS PARADISE
BYRON BAY
HUNTER VALLEY
BAROSSA
YARRA VALLEY
SYDNEY 12
CANBERRA
MELBOURNE 9
EXPATRIAȚI 4

NOU INTRAT

Terry Snow

Snow a cumpărat, printr-un contract de 50 de ani de leasing, drepturile pentru aeroportul din capitala Australiei, Canberra, pentru 100 milioane de dolari, în 1998. A cheltuit două miliarde de dolari și a transformat aeroportul, dintr-unul intern, într-unul internațional care este traficat de peste 12 milioane de pasageri anual. De asemenea, a dezvoltat și zona din jur pentru a include un hotel, un centru comercial și un parc de birouri.

NOU INTRAT

JUDITH NEILSON

Născută în Zimbabwe, fostul designer grafic a fondat Galeria White Rabbit Sydney, care este specializată în arta chinezească contemporană. Averea ei provine din participația sa la firma fostului soț, Platinum Asset Management.

ARGENTINA

PIB: **$542 MLD**
POPULAȚIE: **44 MIL**
MILIARDARI: **7 (+3 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$12.4 MLD (+$3.2 MLD VS. 2016)**

Alejandro Bulgheroni ▼
$3.3 MLD #581 OIL & GAS

Eduardo Eurnekian ▲
$2.3 MLD #896 AEROPORTURI, INVESTIȚII

Alberto Roemmers ▲
$2 MLD #1030 FARMA

Gregorio Perez Companc ▶
$1.5 MLD #1376 OIL & GAS

Jorge Horacio Brito ★
$1.3 MLD #1567 BANKING

Eduardo Costantini ★
$1 MLD #1940 REAL ESTATE

Marcos Galperin ★
$1 MLD #1940 E-COMMERCE

LA RIOJA
MENDOZA
BUENOS AIRES 7
NEUQUÉN

NOU INTRAT

Marcos Galperin

Acțiunile platformei de e-commerce Mercadolibre s-au dublat în ultimul an, Ebay fiind cel mai mare acționar al acesteia.

AUSTRIA

PIB: **$386 MLD** POPULAȚIE: **9 MIL**
MILIARDARI: **8 (+2 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$31.2 MLD (+$2.2 MLD VS. 2016)**

Dietrich Mateschitz ▲
$13.4 MLD #86 RED BULL

Johann Graf ▼
$7.2 MLD #194 JOCURI NOROC

Heidi Horten ▲
$2.8 MLD #717 RETAIL

Wolfgang Leitner ▲
$1.8 MLD #1161 INDUSTRIE

Helmut Sohmen ▼
$1.8 MLD #1161 SHIPPING

Georg Stumpf ★
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE, CONSTRUCȚII

Reinold Geiger ▲
$1.4 MLD #1468 BEAUTY

Thomas Prinzhorn ★
$1.3 MLD #1567 HÂRTIE ȘI AMBALAJE

EXPATRIAȚI 2
FUSCHL AM SEE
RED BULL SALZBURG
DIETRICH MATESCHITZ
VIENA 4
ZÜRS
ARLBERG
CARINTHIA
BURGENLAND
GRAZ
WOERTHERSEE

BELGIA

PIB: **$466 MLD** POPULAȚIE: **11 MIL**
MILIARDARI: **2 (–1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$6.7 MLD (–$800 MIL VS. 2016)**

Albert Frere ▶
$4.9 MLD #334 INVESTIȚII

Patokh Chodiev ▲
$1.8 MLD #1161 MINERIT, METALE

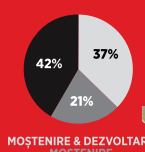
CHARLEROI
EXPATRIAȚI 1

BRAZILIA

PIB: **$1.8 TRIL** POPULAȚIE: **210 MIL**
MILIARDARI: **43 (+12 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$172.1 MLD (+$37 MLD VS. 2016)**

TOP SECTOARE

SURSA AVERII



SUBIECT DE ȘTIRI

Eduardo Saverin

În septembrie, Saverin și foștii executivi ai Jumio, un start-up de verificare a identității, au fost dați în judecată de un acționar care a pretins că rezultatele sale financiare au fost interpretate greșit. Severin, care era un acționar semnificativ, a negat afirmația, dând vina pentru falimentul companiei din martie 2016 și pe fostul său director general, Daniel Mattes.

SUBIECT DE ȘTIRI

Abílio Diniz

O putem numi marea transformare. Diniz a moștenit lanțul de produse alimentare Pão de Açúcar de la tatăl său și l-a transformat în cel mai mare retailer din Brazilia. În 2013, Diniz a cedat controlul grupului francez de hypermarket-uri Casino. El este acum al treilea cel mai mare acționar al celui mai important concurent francez al Casino, Carrefour, fiind și membru al consiliului.

Jorge Paulo Lemann ▲
$29.2 MLD #22 BERE

Joseph Safra ▲
$20.5 MLD #37 BANKING

Marcel Herrmann Telles ▲
$14.8 MLD #73 BERE

Carlos Alberto Sicupira ▲
$12.5 MLD #96 BERE

Eduardo Saverin ▲
$7.9 MLD #170 FACEBOOK

Ermirio Pereira de Moraes ▲
$3.9 MLD #460 DIVERSE

Maria Helena Moraes Scripilliti ▲
$3.9 MLD #460 DIVERSE

Jose Roberto Marinho ▼
$3.8 MLD #474 MEDIA

Roberto Irineu Marinho ▼
$3.8 MLD #474 MEDIA

Joao Roberto Marinho ▼
$3.7 MLD #501 MEDIA

Abilio dos Santos Diniz ▼
$3.3 MLD #581 RETAIL

Walter Faria ▲
$3.3 MLD #581 BERE

Jorge Moll Filho ▲
$3.2 MLD #603 SPITALE

Fernando Roberto Moreira Salles ▲
$3.2 MLD #603
BANKING, MINERALE

Joao Moreira Salles ▲
$3.2 MLD #603
BANKING, MINERALE

Pedro Moreira Salles ▲
$3.2 MLD #603
BANKING, MINERALE

Walther Moreira Salles Junior ▲
$3.2 MLD #603
BANKING, MINERALE

Rossana Camargo de Arruda Botelho ▲
$3.1 MLD #630 CONSTRUCȚII

Renata de Camargo Nascimento ▲
$3.1 MLD #630 CONSTRUCȚII

Regina de Camargo Pires Oliveira Dias ▲
$3.1 MLD #630 CONSTRUCȚII

Aloysio de Andrade Faria ▲
$2.4 MLD #867 BANKING

Jose Luis Cutrale ▼
$2.2 MLD #939 SUCURI

Alexandre Grendene Bartelle ▲
$2 MLD #1030 ÎNCĂLȚĂMINTE

Alfredo Egydio Arruda Villela Filho ▲
$1.9 MLD #1098 BANKING

Julio Bozano ▲
$1.8 MLD #1161 BANKING

Dulce Pugliese de Godoy Bueno ↻
$1.8 MLD #1161
SPITALE, SĂNĂTATE

Andre Esteves ▲
$1.8 MLD #1161 BANKING

Carlos Sanchez ▲
$1.8 MLD #1161 MEDICAMENTE

Ana Lucia de Mattos Barretto Villela ↻
$1.7 MLD #1234 BANKING

Jayme Garfinkel ↻
$1.5 MLD #1376 ASIGURĂRI

Liu Ming Chung ↻
$1.5 MLD #1376
HÂRTIE

Ana Maria Marcondes Penido Sant'Anna ↻
$1.5 MLD #1376 AUTOSTRĂZI

Jose Isaac Peres & familia ↻
$1.5 MLD #1376 MALL-URI

Joao Alves de Queiroz Filho ↻
$1.4 MLD #1468
BUNURI DE CONSUM

Rubens Ometto Silveira Mello ↻
$1.4 MLD #1468 ZAHĂR, ETANOL

Lirio Parisotto ▲
$1.4 MLD #1468 INVESTIȚII

Lina Maria Aguiar ↻
$1.3 MLD #1567 BANKING

Maurizio Billi ↻
$1.3 MLD #1567 MEDICAMENTE

Nevaldo Rocha & familia ↻
$1.3 MLD #1567 RETAIL

Antonio Luiz Seabra ↻
$1.3 MLD #1567 COSMETICE

Miguel Krigsner ▼
$1.2 MLD #1678 COSMETICE

Lia Maria Aguiar ↻
$1.1 MLD #1795 BANKING

Daisy Igel ↻
$1.1 MLD #1795
PETROCHIMIE

CEL MAI BOGAT

JORGE PAULO LEMANN

În octombrie 2016, compania Anheuser-Busch InBev, unde Lemann deține un pachet de acțiuni, a finalizat o achiziție de 98 de miliarde de dolari - SABMiller, devenind cea mai mare companie de bere din lume. El și partenerii săi controlează 43% din voturi la Restaurant Brands International (proprietarul Burger King și al lanțului de cafenele canadiene, Tim Horton's), care a cumpărat lanțul de fast-food Popeyes pentru 1,8 miliarde de dolari.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

GULIVER / GETTYIMAGES

Tratamente naturiste revoluţionare

DOCTOR, ANTEPRENOR DE SUCCES ÎN DOMENIUL MEDICAL, farmaceutic, ecologic şi imobiliar, Dr. Vanessa Youness (foto) a reuşit într-un scurt timp, având in vedere cât de tânără este, să demonstreze că nimic nu este imposibil! Proiectul medical pe care l-a lansat, clinica YOUness Wellness Clinic, este o platformă de mare ajutor pentru tratarea şi vindecarea completă a unei liste lungi de boli care ne îngreunează existenţa.

Chiar dacă este un antreprenor de succes, nu alege să iasă în faţă cu nimic, din contra este omul din umbră cu viziune şi strategie, care face lucrurile să se întâmple.

„Ceea ce este important pentru mine este să pot oferi înapoi celor din jur şi prin asta Universului! Nu contează câţi bani ai, poţi alege să oferi energie din energia ta şi printr-un simplu zâmbet, o vorbă bună, un sentiment frumos şi curat care să ridice vibraţia celor cu care interacţionam. Acesta este de fapt singurul adevăr, cât de bogat eşti în interiorul tău, nu în exterior. Venim fără nimic şi plecăm fără nimic. Sistemul în care trăim ne „programează" mereu deoarece valoarea noastră este măsurată de cât de mult creştem în sus. Eu nu sunt de acord cu asta! Eu văd valoarea noastra în cât de mult creştem în lateral, atingând cu binele pe cei de lângă noi. Scopul existenţei noastre ar trebui să fie educat în a ne expanda conştiinţa. Nimic nu ne aparţine, planeta nu este proprietate privată, este a Universului şi una cu Universul si noi toţi interconectaţi, parte din el drept urmare, tot ceea ce credem că suntem în iluzia minţii noastre, e ficţiune. Adevărul este mult mai profund de atât.", adaugă dr.Vanessa Youness Dr. Vanessa Youness a lansat o clinică în România care dezvoltă un protocol de tratamente naturiste revoluţionare. „YOUness Wellness Clinic este un loc unde începe vindecarea din interiorul tău spre exterior.

Mottoul clinicii este: "Nu avem pacienţi, ci oaspeţi." Aici îmbunătăţim împreună tonusul general şi oferim sprijin pe tot parcursul drumului spre vindecare. În ziua plecării de la noi oaspeţii noştrii iau cu ei un bagaj plin cu sănătate, energii pozitive, iubire şi bunăstare. Pentru o detoxifiere totală a minţii şi a trupului, locul în care acestea se întâmplă este la fel de important ca procedura folosită. De aceea, am ales să ne poziţionăm într-o pădure magică din apropierea Bucureştiului, un mic colţ de rai unde vindecarea are sunet de fundal generat de natură. Şi pentru că oamenilor le plac cifrele, sunt nu mai puţin de 10.000 de metri pătraţi de pădure şi un râu pe proprietatea locului unde se află clinica.

CANADA

PIB: **$1. 5 TRIL**
POPULAȚIE: **36 MIL**
MILIARDARI: **39 (+5 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$133.8 MLD (+$20.2 MLD VS. 2016)**

David Thomson & familia ▲
$27.2 MLD #24 MEDIA

Galen Weston & familia ▲
$9.5 MLD #133 RETAIL

James Irving ▲
$7.6 MLD #179 DIVERSE

Garrett Camp ▲
$6.3 MLD #226 UBER

Joseph Tsai ▲
$5.8 MLD #250 E-COMMERCE

Jim Pattison ▲
$5.6 MLD #269 DIVERSE

Emanuele "Lino" Saputo & familia ▲
$5.6 MLD #269 BRÂNZETURI

Arthur Irving ▼
$4.5 MLD #367 OIL

Mark Scheinberg ▲
$4.5 MLD #367
ONLINE JOCURI NOROC

David Cheriton ▲
$4.2 MLD #414 GOOGLE

Alain Bouchard ▲
$3.3 MLD #581 RETAIL

Bernard (Barry) Sherman ▼
$3 MLD #660 FARMA

Daryl Katz ▼
$2.9 MLD #693 FARMACII

Robert Miller ▶
$2.7 MLD #745 COMPONENTE ELECTRONICE

Lawrence Stroll ▲
$2.6 MLD #782
FASHION, INVESTIȚII

Charles Bronfman ▶
$2.3 MLD #896 ALCOOL

Mitchell Goldhar ▲
$2.3 MLD #896 REAL ESTATE

Chip Wilson ▲
$2.3 MLD #896 LULULEMON

Carlo Fidani ▲
$2 MLD #1030 REAL ESTATE

Peter Gilgan ▲
$2 MLD #1030 CONSTRUCȚII

Jean Coutu ▲
$1.9 MLD #1098 PUBLISHING

Brandt Louie ▲
$1.9 MLD #1098 PUBLISHING

N. Murray Edwards ▲
$1.8 MLD #1161 OIL & GAS

Gerald Schwartz ▲
$1.8 MLD #1161 FINANCIAR

Jacques D'Amours ▲
$1.6 MLD #1290 RETAIL

Marcel Adams & familia ↻
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE

Serge Godin ▲
$1.5 MLD #1376
TEHNOLOGIE

Huang Chulong ▲
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE

CREȘTERE

David Thomson

Cel mai bogat canadian începând cu 2007 controlează împreună cu alți descendenți al lui Roy Thomson conglomeratul media care deține serviciul de știri Reuters. Anul trecut, compania a anunțat că va reduce numărul de angajați cu 2.000. Prețurile acțiunilor au crescut în ultimul an cu 20%, iar averea sa cu 3,4 miliarde de dolari.

LOCAȚIE

Amplasamentul deosebit al casei fondatorului Lululemon, Chip Wilson, i-a urcat valoarea la circa 76 de milioane de dolari, fiind cea mai valoroasă reședință din British Columbia.

Frank Stronach ▲
$1.5 MLD #1376 AUTO

Hal Jackman ▲
$1.4 MLD #1468
ASIGURĂRI, INVESTIȚII

Ronald Joyce ▲
$1.4 MLD #1468 RESTAURANTE

Guy Laliberte ▲
$1.4 MLD #1468
CIRQUE DU SOLEIL

Clayton Riddell ↻
$1.4 MLD #1468 OIL & GAS

Bruce Flatt ★
$1.3 MLD #1567
ADMINISTRARE ACTIVE

Stephen Jarislowsky ▲
$1.3 MLD #1567
ADMINISTRARE ACTIVE

Terence (Terry) Matthews ↻
$1.2 MLD #1678 TELECOM

K. Rai Sahi ↻
$1.2 MLD #1678 REAL ESTATE

Aldo Bensadoun ▼
$1 MLD #1940 ÎNCĂLȚĂMINTE

Pierre Karl Peladeau ★
$1 MLD #1940 MEDIA

NOU INTRAT

PIERRE KARL PÉLADEAU

Peladeau, cel mai mare acționar al Quebecor, un conglomerat media ce deține titluri precum Le Journal de Montreal, a fost timp de 14 ani CEO, înainte să dea un pas înapoi, în 2013. Anul trecut a participat cu succes într-o campanie politică, însă incursiunea sa în acest domeniu nu a durat mult. El a demisionat din postul său de lider al partidului separatist Québécois în luna mai a anului trecut și a revenit în cadrul partidului, în februarie 2017. Acțiunile companiei au crescut cu 70% în perioada în care Peladeau a fost departe de fotoliul de CEO.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

GULIVER / GETTYIMAGES

SUBIECT DE ȘTIRI

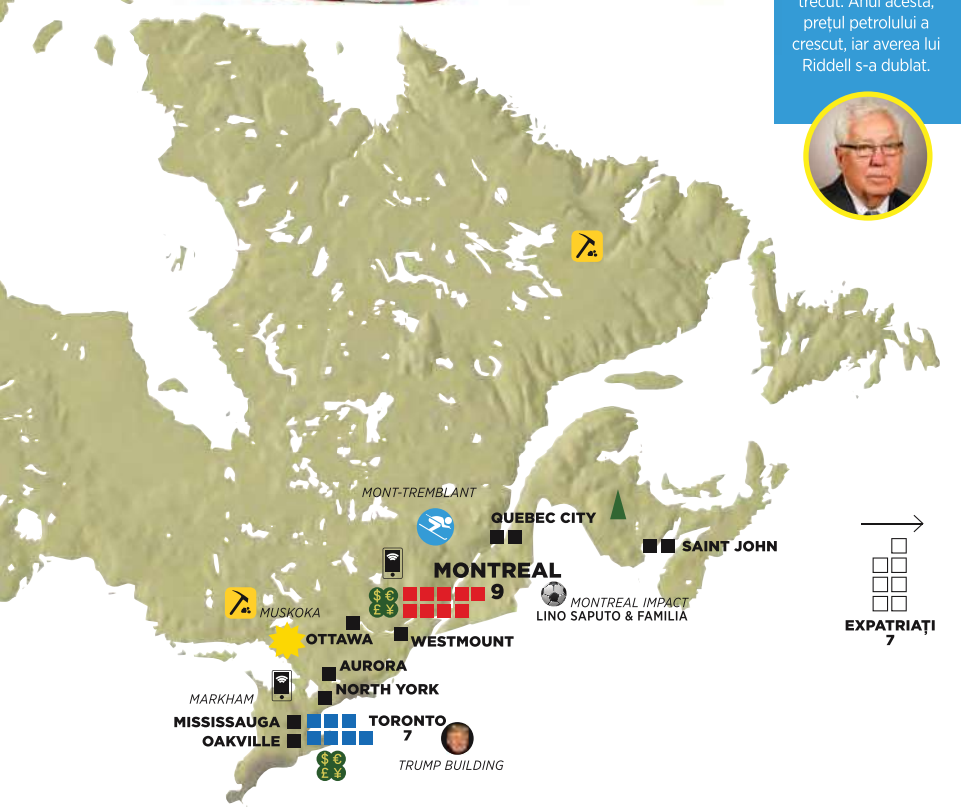
Aldo Bensadoun

Cu mallurile în declin, retailer-ul Bensadoun a început să caute alternative. CEO-ul a decis creșterea prețurilor și a redus oferta de produse. În ultimii trei ani, a închis 60 de magazine în America de Nord, iar acum caută creșterea în online și în străinătate.

REVENIRE

Clayton Riddell

Datorită revenirii prețului petrolului, Riddell este, din nou, miliardar. Mogulul din domeniul resurselor naturale (deține acțiuni la cinci companii de petrol și gaze) a pierdut 42% din avere în urmă cu doi ani și apoi 60%, anul trecut. Anul acesta, prețul petrolului a crescut, iar averea lui Riddell s-a dublat.



SUBIECT DE ȘTIRI

Lawrence Stroll

Mogulul din modă i-a asigurat fiului său de 18 ani, Lance, un loc în echipa de Formula 1 și ar fi investit până acum 80 de milioane de dolari în formarea și revitalizarea carierei acestuia. Stroll are o colecție de mașini de epocă Ferrari, iar averea sa provine din investițiile realizate în retailerul de modă Michael Kors.

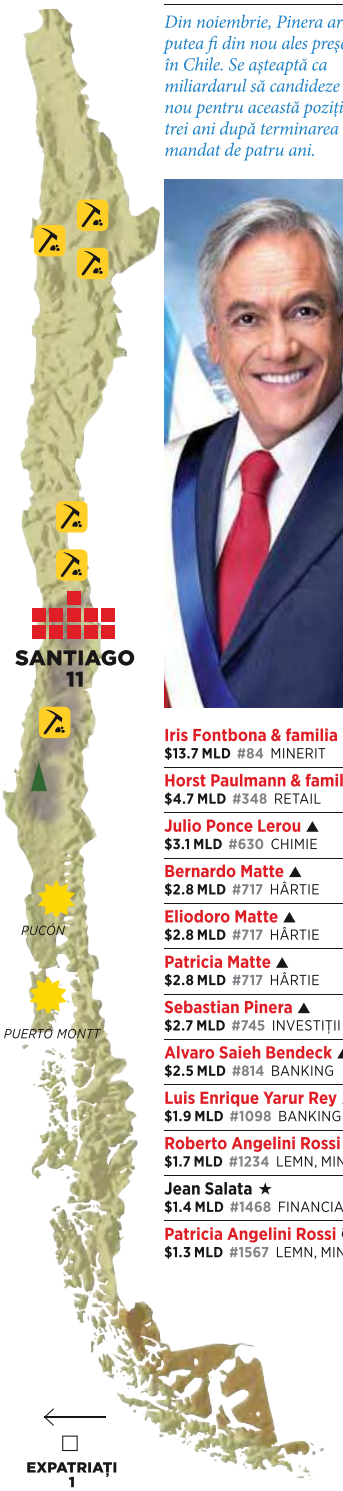
CHILE

PIB: **$246 MLD** POPULAȚIE: **18 MIL**
MILIARDARI: **12 (+2 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$41.4 MLD (+$12.4 MLD VS. 2016)**

SUBIECT DE ȘTIRI

Sebastián Piñera

Din noiembrie, Pinera ar putea fi din nou ales președinte în Chile. Se așteaptă ca miliardarul să candideze din nou pentru această poziție, la trei ani după terminarea unui mandat de patru ani.



Iris Fontbona & familia ▲
$13.7 MLD #84 MINERIT

Horst Paulmann & familia ▲
$4.7 MLD #348 RETAIL

Julio Ponce Lerou ▲
$3.1 MLD #630 CHIMIE

Bernardo Matte ▲
$2.8 MLD #717 HÂRTIE

Eliodoro Matte ▲
$2.8 MLD #717 HÂRTIE

Patricia Matte ▲
$2.8 MLD #717 HÂRTIE

Sebastian Pinera ▲
$2.7 MLD #745 INVESTIȚII

Alvaro Saieh Bendeck ▲
$2.5 MLD #814 BANKING

Luis Enrique Yarur Rey ▲
$1.9 MLD #1098 BANKING

Roberto Angelini Rossi ▲
$1.7 MLD #1234 LEMN, MINERIT

Jean Salata ★
$1.4 MLD #1468 FINANCIAR

Patricia Angelini Rossi ↻
$1.3 MLD #1567 LEMN, MINERIT

CHINA

PIB: **$11.1 TRIL**
POPULAȚIE: **1.4 MLD**
MILIARDARI: **319 (+68 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$809 MLD (+$216 MLD VS. 2016)**

SURSA AVERII

TOP SECTOARE

Wang Jianlin ▲
$31.3 MLD #18 REAL ESTATE

Jack Ma ▲
$28.3 MLD #23 E-COMMERCE

Ma Huateng ▲
$24.9 MLD #31 INTERNET MEDIA

William Ding ▲
$17.3 MLD #52 JOCURI ONLINE

Wang Wei ▲
$15.9 MLD #60
CURIERAT

Wang Wenyin ▲
$14 MLD #79
MINERIT, METALURGIE

Robin Li ▲
$13.3 MLD #87 INTERNET

He Xiangjian ▲
$12.3 MLD #102
ELECTROCASNICE

Hui Ka Yan ▲
$10.2 MLD #128 REAL ESTATE

Yang Huiyan ▲
$9 MLD #140 REAL ESTATE

Yao Zhenhua ▲
$8.4 MLD #154 CONGLOMERAT

Zhang Zhidong ▲
$8.4 MLD #154 INTERNET MEDIA

Liu Qiangdong ▲
$7.7 MLD #174 E-COMMERCE

Zong Qinghou ▲
$7.2 MLD #194 BĂUTURI

Lei Jun ▼
$6.8 MLD #202 TELEFOANE

Li Shufu ▲
$6.7 MLD #209 AUTOMOBILE

Zhang Shiping & familia ▲
$6.7 MLD #209
ALUMINIU

Liu Yongxing ▲
$6.6 MLD #215 AGRIBUSINESS

Xu Shihui & familia ▲
$6.6 MLD #215 SNACKS, BĂUTURI

Guo Guangchang ▲
$6.3 MLD #226 CONGLOMERAT

Pan Zhengmin & familia ▲
$6 MLD #239 ELECTRONICE

Xu Chuanhua & familia ▲
$6 MLD #239
CHIMIE, LOGISTICĂ

Wei Jianjun & familia ▲
$5.9 MLD #247 AUTOMOBILE

Lu Guanqiu & familia ▶
$5.7 MLD #261 CONGLOMERAT

Yan Zhi ▲
$5.7 MLD #261 REAL ESTATE

Chan Laiwa & familia ▲
$5.6 MLD #269 REAL ESTATE

Lu Zhiqiang ▶
$4.8 MLD #339 REAL ESTATE

Liu Yonghao & familia ▲
$4.6 MLD #359 AGRIBUSINESS

Wu Yajun & familia ▲
$4.5 MLD #367 REAL ESTATE

Tong Jinquan ▶
$4.4 MLD #385 REAL ESTATE

Wang Wenxue ▲
$4.4 MLD #385 REAL ESTATE

Sun Piaoyang ▲
$4.3 MLD #402 FARMA

Wang Chuanfu ▼
$4.2 MLD #414
BATERII, AUTOMOBILE

Ma Jianrong & familia ▲
$4.1 MLD #427
TEXTILE, ÎMBRĂCĂMINTE

Xu Bo ★
$4.1 MLD #427 JOCURI MOBILE

Zhang Jindong ▲
$4.1 MLD #427
ELECTRORETAIL

Jason Jiang ▼
$4 MLD #441 ADVERTISING

Ji Changqun ▲
$3.9 MLD #460 REAL ESTATE

CUM CITIȚI HĂRȚILE

ORAȘUL CU CEI MAI MULȚI MILIARDARI | LOCUL DOI | LOCUL TREI | LOCUL PATRU | LOCUL CINCI

Ilustrațiile corespund orașelor în care locuiesc miliardari. Numele colorate de pe listă corespund culorii orașelor în care aceștia locuiesc.

SUBIECT DE ȘTIRI

Jack Ma

Într-un nou parteneriat, laboratorul de inteligență artificială în comerțul online al gigantului fondat de Ma, Alibaba, se concentrează pe construirea de produse educaționale pentru producătorul de jucării Mattel (SUA), ce vor fi vândute în China. Jucăriile sunt așteptate să ajungă pe piață la mijlocul lui 2017. La începutul acestui an, Ma a creat controverse la Forumul Economic Mondial din Davos, Elveția, când a declarat că America nu poate învinovăți pe nimeni pentru problemele sale economice.

CEL MAI BOGAT

Wang Jianlin

Dezvoltatorul imobiliar își extinde imperiul. Grupul său Dalian Wanda a inaugurat Wanda City, un parc de trei miliarde dolari în 2016 și plănuiește alte 15 în China și alte țări. Iar ambiția sa nu se oprește aici. După ce a cumpărat compania de film din Los Angeles, Legendary Entertainment (producătorul The Dark Knight), la începutul lui 2016, Wanda a inițiat o investiție în construirea unui turn de 95 de etaje în Chicago. Aceasta va fi a treia cea mai înaltă clădire din oraș.

RESTAURANTE CU STELE MICHELIN

26

T'ang Court, localizat în Langham Hotel din Shanghai, este singurul restaurant cu trei stele Michelin din China.

PERDANT

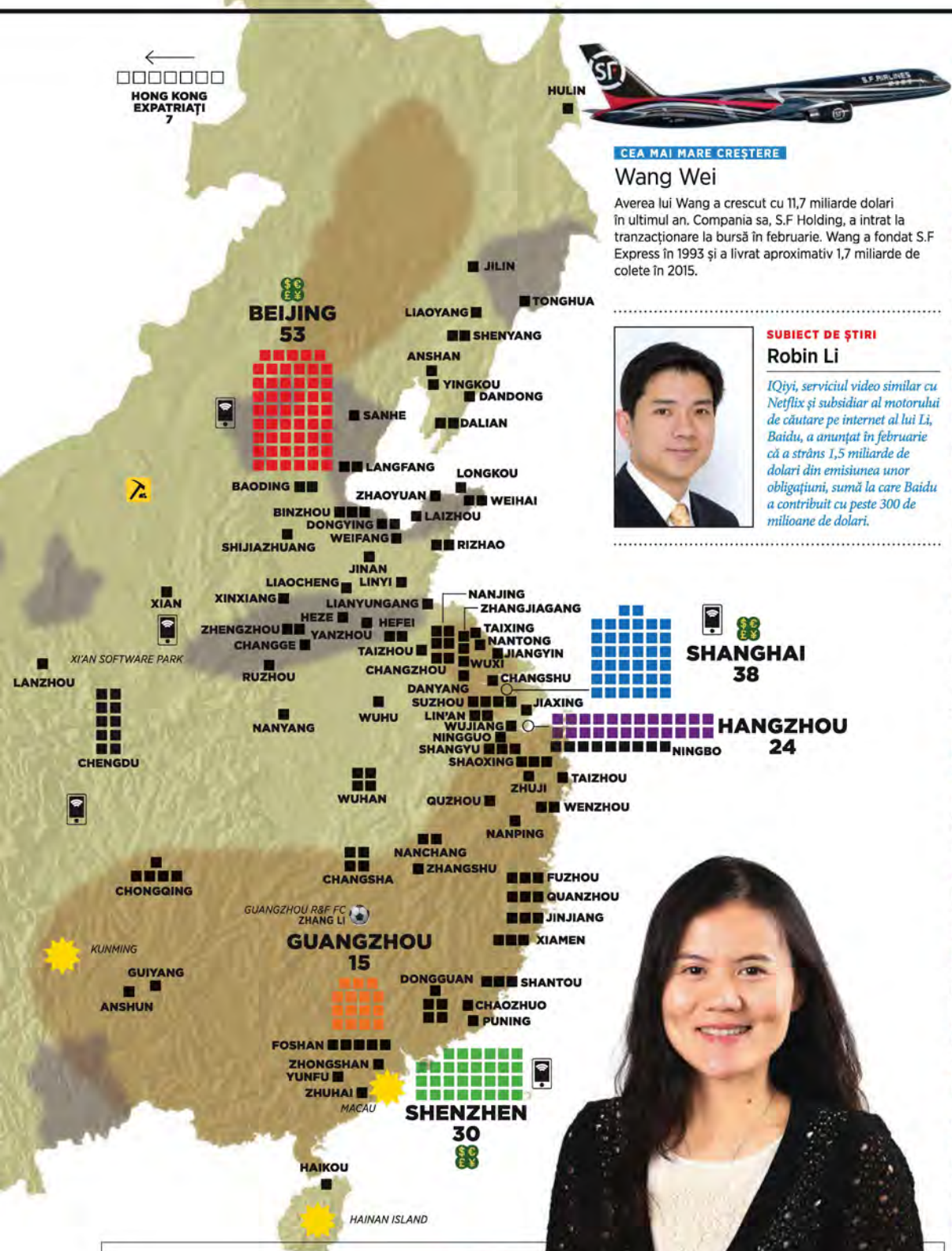
Lei Jun

Compania de smartphone-uri a lui Lei, Xiaomi, a fost la un moment dat lider, dar a fost întrecută de competitori și acum este a patra cea mai mare companie din domeniu. Pentru a reveni, Xiaomi mizează pe o creștere a pieței în Statele Unite și Pakistan. Compania își produce acum propriile cipuri.

ZONA VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

GULIVER / AFP



CEA MAI MARE CREȘTERE

Wang Wei

Averea lui Wang a crescut cu 11,7 miliarde dolari în ultimul an. Compania sa, S.F Holding, a intrat la tranzacționare la bursă în februarie. Wang a fondat S.F Express în 1993 și a livrat aproximativ 1,7 miliarde de colete în 2015.

SUBIECT DE ȘTIRI

Robin Li

IQiyi, serviciul video similar cu Netflix și subsidiar al motorului de căutare pe internet al lui Li, Baidu, a anunțat în februarie că a strâns 1,5 miliarde de dolari din emisiunea unor obligațiuni, sumă la care Baidu a contribuit cu peste 300 de milioane de dolari.

NOU INTRAT

LUCY PENG

Cofondatoarea grupului Alibaba este acum miliardară, averea sa provenind din participația de 2% la divizia financiară a companiei Ant Financial, ce avea o evaluare de 60 de miliarde de dolari într-un raport de anul trecut. Peng a fost în trecut CEO al Alipay și șef de resurse umane la Alibaba. Ea este una dintre cele 21 de femei din China ce și-au construit averea prin forțe proprii.

Jia Yueting ▼
$3.8 MLD #474 VIDEO ONLINE

Liang Wengen ▲
$3.8 MLD #474
CONSTRUCȚII, ECHIPAMENTE

Huang Rulun ▲
$3.6 MLD #522 REAL ESTATE

Frank Wang ▶
$3.6 MLD #522 DRONE

Yu Huijiao ★
$3.6 MLD #522
CURIERAT

Zhou Jianping ▼
$3.6 MLD #522 RETAIL FASHION

Pang Kang ▲
$3.5 MLD #544
ALIMENTE

Che Jianxing & familia ▲
$3.4 MLD #564
MOBILĂ RETAIL

Li Shuirong ▲
$3.4 MLD #564 PETROCHIMIE

Sun Guangxin ▼
$3.4 MLD #564 DIVERSE

Yu Yong ▲
$3.4 MLD #564
MINERIT

Lin Xiucheng & familia ▲
$3.3 MLD #581 ELECTRONICE

Qiu Guanghe & familia ▼
$3.3 MLD #581 RETAIL FASHION

Shi Yuzhu ▲
$3.3 MLD #581
JOCURI ONLINE, INVESTIȚII

Wang Yusuo & familia ▲
$3.3 MLD #581
GAS

Jiang Bin ▼
$3.2 MLD #603
INDUSTRIE

Nie Tengyun & familia ★
$3.2 MLD #603 LOGISTICĂ

Zhang Xin & familia ▲
$3.2 MLD #603 REAL ESTATE

Liu Zhongtian & familia ▲
$3.1 MLD #630
ALUMINIU

Simon Xie ▲
$3.1 MLD #630
PLĂȚI ONLINE

Yang Kai ▼
$3.1 MLD #630 LACTATE

Xiao Wenge ▲
$3 MLD #660 DIVERTISMENT

Ke Zunhong & familia ▲
$2.9 MLD #693 FARMA

Meisong Lai ★
$2.9 MLD #693
CURIERAT

Chanchai Ruayrungruang ▼
$2.9 MLD #693 REAL ESTATE

Zhang Fan ★
$2.9 MLD #693 TEHNOLOGIE

Zhang Xiaojuan ★
$2.9 MLD #693 LOGISTICĂ

Chen Fashu ▲
$2.8 MLD #717 INVESTIȚII

Gao Tianguo ▲
$2.8 MLD #717
REAL ESTATE, FINANCIAR

Cai Kui ▲
$2.7 MLD #745 REAL ESTATE

Cao Longxiang & familia ▲
$2.7 MLD #745 FARMA

Huang Wei ▲
$2.7 MLD #745 REAL ESTATE

Lu Xiangyang ▼
$2.7 MLD #745
AUTOMOBILE, BATERII

CHINA

Wang Xicheng & familia ↻
$2.7 MLD #745 ANVELOPE

Lei Jufang ▲
$2.6 MLD #782 FARMA

Zhang Jing ★
$2.6 MLD #782 DIVERSE

Fu Liquan ▲
$2.5 MLD #814
ECHIPAMENTE SUPRAVEGHERE

Li Gaiteng ★
$2.5 MLD #814 ELECTROCASNICE

Wang Xing ▶
$2.5 MLD #814 E-COMMERCE

Zhang Bangxin ▲
$2.5 MLD #814
AFTER-SCHOOL

Qiu Jianping & familia ↻
$2.4 MLD #867 ECHIPAMENTE

Shen Guojun ▲
$2.4 MLD #867 RETAIL

Chu Mang Yee & familia ▲
$2.3 MLD #896 REAL ESTATE

Feng Hailiang ▲
$2.3 MLD #896
METALURGIE, REAL ESTATE

Jiang Rensheng & familia ▲
$2.3 MLD #896
SĂNĂTATE

Liang Xinjun ▲
$2.3 MLD #896 CONGLOMERAT

Qi Shi & familia ▼
$2.3 MLD #896
FINANCIAR

Song Zuowen ▶
$2.3 MLD #896
ALUMINIU, DIVERSE

Xu Jingren ▲
$2.3 MLD #896 FARMA

Yuan Yafei ▲
$2.3 MLD #896
RETAIL, INVESTIȚII

Zhou Yaoting & familia ▲
$2.3 MLD #896
ÎMBRĂCĂMINTE, REAL ESTATE

Zhu Gongshan ▼
$2.3 MLD #896
INDUSTRIE

Du Jiangtao & familia ▲
$2.2 MLD #939 CHIMIE

Fang Wei ▲
$2.2 MLD #939 SIDERURGIE

Hui Lin Chit ▲
$2.2 MLD #939
BUNURI CONSUM

Ren Zhengfei ▲
$2.2 MLD #939
TELECOM, ECHIPAMENTE

Sun Xishuang ▲
$2.2 MLD #939 REAL ESTATE

Sze Man Bok ▲
$2.2 MLD #939
BUNURI CONSUM

Xue Xiangdong & familia ▼
$2.2 MLD #939 SOFTWARE

Chen Bang ▶
$2.1 MLD #973 SPITALE

Chen Dongsheng ★
$2.1 MLD #973 ASIGURĂRI

Ding Shijia ▲
$2.1 MLD #973 ECHIPAMENT SPORTIV

Ding Shizhong & familia ▲
$2.1 MLD #973 SPORT, ÎMBRĂCĂMINTE

Jiang Weiping & familia ▶
$2.1 MLD #973 CHIMIE

Ni Zugen ▲
$2.1 MLD #973 ELECTROCASNICE

Wu Zhigang & familia ▲
$2.1 MLD #973 HORECA

Xie Zhikun ★
$2.1 MLD #973 INVESTIȚII

Zhang Li ▲
$2.1 MLD #973 REAL ESTATE

Zhao Yan ★
$2.1 MLD #973
REAL ESTATE, FINANCIAR

Zhou Chengjian ▲
$2.1 MLD #973 RETAIL FASHION

Kei Hoi Pang ▲
$2 MLD #1030 REAL ESTATE

Lam Kong ▲
$2 MLD #1030 FARMA

Li Zhongchu ▼
$2 MLD #1030 SOFTWARE

Qin Yinglin & familia ▲
$2 MLD #1030 ZOOTEHNIE

Wu Lanlan & familia ★
$2 MLD #1030 AMBALAJE

Zheng Yuewen & familia ▼
$2 MLD #1030 INVESTIȚII

Cai Dongqing ▼
$1.9 MLD #1098 ANIMAȚIE

Chen Hua & familia ▲
$1.9 MLD #1098 REAL ESTATE

Chen Jianhua ▲
$1.9 MLD #1098 CHIMIE

Gu Yuhua & familia ★
$1.9 MLD #1098 MOBILĂ

Huang Zhenda & familia ▲
$1.9 MLD #1098 CONSTRUCȚII

Li Hejun ▼
$1.9 MLD #1098
ENERGIE

Lin Li ▲
$1.9 MLD #1098 INVESTIȚII

Ren Jianhua ▲
$1.9 MLD #1098
ELECTROCASNICE

Wong Luen Hei ▲
$1.9 MLD #1098
MATERIALE CONSTRUCȚII

Wu Guangming ▼
$1.9 MLD #1098
ECHIPAMENTE MEDICALE

Yi Zheng ▼
$1.9 MLD #1098 SOFTWARE

Zhang Guiping & familia ▼
$1.9 MLD #1098 REAL ESTATE

Zhu Xingliang ▲
$1.9 MLD #1098 CONSTRUCȚII

An Kang ▲
$1.8 MLD #1161 FARMA

Cai Wensheng ★
$1.8 MLD #1161
PHOTO SHARING

Chen Dejun ★
$1.8 MLD #1161
CURIERAT

Chen Jinxia ▲
$1.8 MLD #1161 INVESTIȚII

Geng Jianming & familia ▲
$1.8 MLD #1161 REAL ESTATE

He Qiaonv ↻
$1.8 MLD #1161
ARHITECTURĂ

Huang Hongyun & familia ▲
$1.8 MLD #1161 REAL ESTATE

Miao Shouliang ▲
$1.8 MLD #1161 REAL ESTATE

Sun Qinghuan ▲
$1.8 MLD #1161 ENERGIE

Wang Changtian ▼
$1.8 MLD #1161 TV, FILM

Chen Xiaoying ★
$1.7 MLD #1234 CURIERAT

He Simo ★
$1.7 MLD #1234 INDUSTRIE

Lin Jianhua & familia ▲
$1.7 MLD #1234 ENERGIE

Shuai Fangwen & familia ▲
$1.7 MLD #1234 FARMA

Wang Jiufang ▲
$1.7 MLD #1234 REAL ESTATE

Wang Laichun ▲
$1.7 MLD #1234
COMPONENTE ELECTRONICE

Wang Laisheng ▲
$1.7 MLD #1234
COMPONENTE ELECTRONICE

Xiao Yongming & familia ★
$1.7 MLD #1234 CHIMIE

Yu Minhong ▲
$1.7 MLD #1234 EDUCAȚIE

Zhu Baoguo & familia ▲
$1.7 MLD #1234 FARMA

Chen Qingzhou & familia ▲
$1.6 MLD #1290 COMUNICAȚII, ECHIPAMENTE

Chen Xueli ★
$1.6 MLD #1290 FARMA

Cheung Yan ↻
$1.6 MLD #1290
HÂRTIE, PRODUCȚIE

He Yamin & familia ▲
$1.6 MLD #1290 PRODUCȚIE

Li Li ▲
$1.6 MLD #1290 FARMA

Ma Hong & familia ▲
$1.6 MLD #1290 RETAIL FASHION

Su Suyu & familia ★
$1.6 MLD #1290 UTILITĂȚI

Wang Qingtao ▼
$1.6 MLD #1290 SIDERURGIE, INVESTIȚII

Wen Pengcheng & familia ★
$1.6 MLD #1290 AGRIBUSINESS

Wong Kwong Yu & familia ▲
$1.6 MLD #1290 RETAIL

Ye Cheng ▲
$1.6 MLD #1290 CONGLOMERAT

Chen Liying ★
$1.5 MLD #1376
CURIERAT

Chen Qixing ★
$1.5 MLD #1376
COMPONENTE ELECTRONICE

Dou Zhenggang ▲
$1.5 MLD #1376
ENERGIE, CHIMIE

Fang Tonghua & familia ▶
$1.5 MLD #1376 FARMA

Fu Guangming & familia ▼
$1.5 MLD #1376 ZOOTEHNIE

Hu Kaijun ▼
$1.5 MLD #1376 FARMA

Huang Li ▲
$1.5 MLD #1376 TEHNOLOGIE

Huang Qiaoling ▼
$1.5 MLD #1376 DIVERTISMENT

Huo Qinghua ▼
$1.5 MLD #1376 MINERIT

Jiang Xuefei & familia ★
$1.5 MLD #1376 TEHNOLOGIE

Ke Xiping & familia ▼
$1.5 MLD #1376 INVESTIȚII

Li Zongsong & familia ★
$1.5 MLD #1376 FARMA

Liang Zhaoxian ↻
$1.5 MLD #1376
ELECTROCASNICE

Qi Jinxing ▶
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE

Shen Wenrong ▼
$1.5 MLD #1376 SIDERURGIE

Wang Miaotong & familia ★
$1.5 MLD #1376 AUTO

Wang Wenjing ▼
$1.5 MLD #1376
BUSINESS SOFTWARE

Wu Yiling & familia ▲
$1.5 MLD #1376 FARMA

Zhang Jingzhang & familia ★
$1.5 MLD #1376 INDUSTRIE

Zhou Hongyi ▶
$1.5 MLD #1376 SOFTWARE

Cao Kejian ▲
$1.4 MLD #1468
INDUSTRIE

Che Fengsheng ↻
$1.4 MLD #1468 FARMA

Chen Dakui & familia ★
$1.4 MLD #1468 DIVERTISMENT

Chen Nianci & familia ★
$1.4 MLD #1468 RETAIL

Fu Mingkang & familia ★
$1.4 MLD #1468 PRODUCȚIE

Gu Wei ▲
$1.4 MLD #1468
ELECTRONICE

Han Tao ▲
$1.4 MLD #1468
COMPONENTE ELECTRONICE

Huang Wen Tsai ↻
$1.4 MLD #1468 REAL ESTATE

Huang Wenji & familia ▼
$1.4 MLD #1468 BUNURI CONSUM

Ji Qi ★
$1.4 MLD #1468 HOTELURI, MOTELURI

Jiang Wei ▶
$1.4 MLD #1468 FARMA

Jiang Yehua & familia ★
$1.4 MLD #1468 REAL ESTATE

Liu Bing ★
$1.4 MLD #1468 RETAIL

Liu Xuejing & familia ↻
$1.4 MLD #1468
METALURGIE, ZOOTEHNIE

Lou Zhongfu & familia ↻
$1.4 MLD #1468 REAL ESTATE

Peng Jianhu & familia ▲
$1.4 MLD #1468 TURISM

Que Wenbin & familia ▼
$1.4 MLD #1468 FARMA

Wen Jianping ▲
$1.4 MLD #1468
DEȘEURI

Wu Daohong ★
$1.4 MLD #1468
ENERGIE

Bao Hongxing & familia ★
$1.3 MLD #1567 AGRIBUSINESS

Bo Shijiu & familia ★
$1.3 MLD #1567 LOGISTICĂ

Gao Don ▲
$1.3 MLD #1567 INDUSTRIE

Jiang Zhaobai ▼
$1.3 MLD #1567 REAL ESTATE

Li San Yim ↻
$1.3 MLD #1567 PRODUCȚIE

Li Weiwei ▶
$1.3 MLD #1567 JOCURI ONLINE

Liang Guangwei ▶
$1.3 MLD #1567 CONGLOMERAT

Liang Yunchao ▼
$1.3 MLD #1567
SUPLIMENTE NUTRIȚIONALE

Liu Baolin ▲
$1.3 MLD #1567 FARMACII

Liu Fuhai & familia ★
$1.3 MLD #1567
TEXTILE, ENERGIE

Liu Ruopeng ★
$1.3 MLD #1567 TEHNOLOGIE

Lu Di ▶
$1.3 MLD #1567 DRONE

Ma Xingtian ▼
$1.3 MLD #1567 FARMA

Ma Xiuhui ★
$1.3 MLD #1567 ENERGIE

Sun Shangchuan & familia ↻
$1.3 MLD #1567
COMPONENTE ELECTRONICE

Wang Chaobin ▶
$1.3 MLD #1567 REAL ESTATE

Wang Han ▶
$1.3 MLD #1567 AERIAN

Wang Junjin ▲
$1.3 MLD #1567 AERIAN

Wu Xushun & familia ▶
$1.3 MLD #1567
INTERNET, AUTO

Xu Qiming ★
$1.3 MLD #1567 FOOD, ARTĂ

Xu Ziquan & familia ▼
$1.3 MLD #1567 SOFTWARE

Zan Shengda ▼
$1.3 MLD #1567 DIVERSE

Chi Yufeng ★
$1.2 MLD #1678 SOFTWARE

Chu Jinfu ↻
$1.2 MLD #1678
ECHIPAMENTE

Cui Genliang ★
$1.2 MLD #1678
COMPONENTE

Huang Qisen ▼
$1.2 MLD #1678 REAL ESTATE

Li Denghai ↻
$1.2 MLD #1678 AGRICULTURĂ

Li Rucheng & familia ★
$1.2 MLD #1678 ÎMBRĂCĂMINTE

Li Tan ▲
$1.2 MLD #1678 FARMA

Liu Xiaodong ▼
$1.2 MLD #1678 CHIMIE

Ni Zhaoxing ▶
$1.2 MLD #1678 REAL ESTATE

Ruan Shuilong & familia ▶
$1.2 MLD #1678 CHIMIE

Shao Zhongyi ▼
$1.2 MLD #1678
AGRIBUSINESS

Su Weizhong ▶
$1.2 MLD #1678 OIL & GAS

Tang Jianfang ★
$1.2 MLD #1678
FOOD

ZONA VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

CHINA

Tian Ming ▼
$1.2 MLD #1678
INDUSTRIE

Tse Ping ▼
$1.2 MLD #1678 FARMA

Wang Jianfeng & familia ▼
$1.2 MLD #1678 AUTO

Wang Jing ▼
$1.2 MLD #1678
TELECOM, SERVICII

Wang Wenliang ▲
$1.2 MLD #1678 SHIPPING, PORTURI

Wang Yaohai ★
$1.2 MLD #1678 ENERGIE

Wen Yibo & familia ▼
$1.2 MLD #1678
DEȘEURI

Yang Zhimao ↻
$1.2 MLD #1678
UTILITĂȚI, REAL ESTATE

Zeng Kaitian ▲
$1.2 MLD #1678 JOCURI ONLINE

Zhang Wanzhen ▲
$1.2 MLD #1678
CERAMICĂ

Zhang Xinghai & familia ★
$1.2 MLD #1678 INDUSTRIE

Zhang Xiugen & familia ★
$1.2 MLD #1678 AUTOMOBILE

Zhang Yue ★
$1.2 MLD #1678
AER CONDIȚIONAT

Zhang Zhangsun & familia ▼
$1.2 MLD #1678 REAL ESTATE

Zhou Guohui ▼
$1.2 MLD #1678 LOGISTICĂ

Zhu Wenchen ↻
$1.2 MLD #1678 FARMA

Chen Baozhen ▼
$1.1 MLD #1795
INTERNET, SERVICII

Chen Xiaxin & familia ★
$1.1 MLD #1795 PRODUCȚIE

Chen Zuyuan ★
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE, FARMA

Cheng Xianfeng ▼
$1.1 MLD #1795 FARMA

Cheng Xue ▶
$1.1 MLD #1795 ALIMENTE

Ding Yuhua ★
$1.1 MLD #1795 ANVELOPE

Dong Fan ★
$1.1 MLD #1795 PRODUSE MEDICALE

Fan Zhaoxia ▶
$1.1 MLD #1795
ECHIPAMENTE

Fu Kwan ▲
$1.1 MLD #1795
REAL ESTATE, DIVERSE

Fu Meicheng & familia ▼
$1.1 MLD #1795
DIVERTISMENT, FILME

Gao Dekang & familia ▲
$1.1 MLD #1795 ÎMBRĂCĂMINTE

Hu Baifan ★
$1.1 MLD #1795 FARMA

Jin Huiming ★
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Kong Jian Min ↻
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Li Dongjun ★
$1.1 MLD #1795 LOGISTICĂ

Li Fucheng ▼
$1.1 MLD #1795 AGRIBUSINESS

Li Hongxin & familia ↻
$1.1 MLD #1795
HÂRTIE

Li Liufa & familia ▼
$1.1 MLD #1795
SIDERURGIE, DIVERSE

Li Yong ▶
$1.1 MLD #1795 CHIMIE

Lin Yi ★
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Liu Shaoxi ▲
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Liu Zhenguo ▶
$1.1 MLD #1795 DEȘEURI

Jonathan Lu ★
$1.1 MLD #1795 ALIBABA

Ma Yunsheng ★
$1.1 MLD #1795 ENERGIE

Ou Zongrong ▼
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Pan Weiming ▶
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Lucy Peng ★
$1.1 MLD #1795 ALIBABA

Shang Jiyong ★
$1.1 MLD #1795
ANVELOPE, CHIMIE

Sun Shoukuan ▼
$1.1 MLD #1795
METALE, CĂRBUNE

Sun Yinhuan ★
$1.1 MLD #1795 DIVERSE

Wang Liping & familia ★
$1.1 MLD #1795 INDUSTRIE

Wang Zhenghua ▼
$1.1 MLD #1795 AERIAN

Wang Zhenhua ★
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Xia Dinghu ★
$1.1 MLD #1795 AUTO

Xiao Chunhong ★
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Swift Xie ▶
$1.1 MLD #1795 DRONE

Xiu Laigui ▲
$1.1 MLD #1795 FARMA

Xu Xiong ★
$1.1 MLD #1795 EDUCAȚIE

Yang Keng ▼
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Yao Liangsong ★
$1.1 MLD #1795 MOBILĂ

Zhang Daocai ★
$1.1 MLD #1795 INDUSTRIE

Zhang Desheng ▼
$1.1 MLD #1795 PRODUCȚIE

Zhao Weiguo ★
$1.1 MLD #1795 TEHNOLOGIE

Zhao Xiaoqiang ▼
$1.1 MLD #1795 FASHION, DIVERTISMENT

Zheng Jianjiang & familia ▼
$1.1 MLD #1795
ECHIPAMENTE ELECTRICE

Zhou Mingjie ↻
$1.1 MLD #1795
ENERGIE

Zhou Yifeng & familia ▼
$1.1 MLD #1795 CHIMIE

Zhou Yunjie ★
$1.1 MLD #1795 AMBALAJE

Ao Xiaoqiang ▼
$1 MLD #1940
ECHIPAMENTE ELECTRICE

Chen Jiancheng ▶
$1 MLD #1940 PRODUCȚIE

He Zhiping ▶
$1 MLD #1940 INVESTIȚII

Hua Yong ▼
$1 MLD #1940 SOFTWARE

Li Yihai ↻
$1 MLD #1940 FARMA

Liao Chang ★
$1 MLD #1940 VIN

Liu Canglong ↻
$1 MLD #1940 CONGLOMERAT

Liu Hanyuan ↻
$1 MLD #1940 AGRIBUSINESS

Liu Jianjun ★
$1 MLD #1940 MINERIT

Liu Zhendong ★
$1 MLD #1940 REAL ESTATE

Liu Ming Hui ↻
$1 MLD #1940
OIL & GAS

Mi Enhua ★
$1 MLD #1940 RETAIL

Nan Cunhui ▼
$1 MLD #1940
ECHIPAMENTE

Eric Ya Shen ↻
$1 MLD #1940
ÎMBRĂCĂMINTE, RETAIL

Wang Jinshu ▶
$1 MLD #1940 CHIMIE

Wang Junmin ▶
$1 MLD #1940 FARMA

Wang Qunbin ★
$1 MLD #1940 CONGLOMERAT

Wang Yong ↻
$1 MLD #1940
FOOD

Wei Shaojun ▶
$1 MLD #1940 REAL ESTATE

Yao Xinyi ▼
$1 MLD #1940 AER CONDIȚIONAT

Zhang Changhong ▼
$1 MLD #1940
FINANCIAR, SERVICII

Zhang Cheng Fei ↻
$1 MLD #1940
HÂRTIE

Zhou Yifeng & familia ★
$1 MLD #1940
OIL & GAS

COLUMBIA

PIB: **$287.1 MLD** POPULAȚIE: **49 MIL**
MILIARDARI: **3**
AVERE TOTALĂ:
$17.1 MLD (+$3.5 MLD VS. 2016)

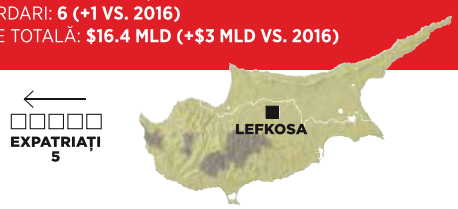
Luis Carlos Sarmiento ▲
$11 MLD #120 BANKING

Jaime Gilinski Bacal ▲
$3.5 MLD #544 BANKING

Carlos Ardila Lulle ▲
$2.6 MLD #782
BĂUTURI, DIVERSE

CIPRU

PIB: **$19.8 MLD** POPULAȚIE: **1 MIL**
MILIARDARI: **6 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$16.4 MLD (+$3 MLD VS. 2016)**



John Fredriksen ▲
$9.9 MLD #131 SHIPPING

Yakir Gabay ★
$1.7 MLD #1234 REAL ESTATE

Suat Gunsel ▲
$1.7 MLD #1234
REAL ESTATE, EDUCAȚIE

Polys Haji-Ioannou ▼
$1.1 MLD #1795 EASYJET

Clelia Haji-Ioannou ▼
$1 MLD #1940 EASYJET

Stelios Haji-Ioannou ▼
$1 MLD #1940 EASYJET

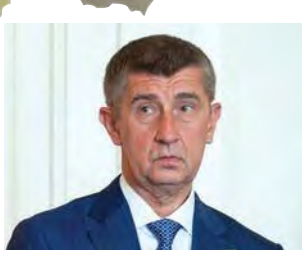
CEHIA

PIB: **$193.6 MLD** POPULAȚIE: **11 MIL**
MILIARDARI: **6 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$23.5 MLD (+$5.7 MLD VS. 2016)**

SUBIECT DE ȘTIRI

ANDREJ BABIS

Vicepremier și ministru al finanțelor în Cehia, Babis a fost forțat să transfere compania sa, Agrofert, către un trust, pentru a evita un potențial conflict de interese. Legea a fost supranumită Legea lui Babis.



Petr Kellner ▲
$12.2 MLD #105
BANKING, ASIGURĂRI

Andrej Babis ▲
$3.4 MLD #564 AGRICULTURĂ

Radovan Vitek ▲
$2.4 MLD #867 REAL ESTATE

Karel Komarek ▲
$2.2 MLD #939 OIL & GAS

Daniel Kretinsky ★
$2 MLD #1030
ENERGIE

Pavel Tykac ▲
$1.3 MLD #1567 MINERIT

ZONA VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

DANEMARCA

PIB: **$306 MLD**
POPULAȚIE: **6 MIL**
MILIARDARI: **6**
AVERE TOTALĂ: **$38.6 MLD (+$9.2 MLD VS. 2016)**

Kjeld Kirk Kristiansen & familia ▲
$21.1 MLD #35 LEGO

Anders Holch Povlsen ▲
$6.3 MLD #226 RETAIL FASHION

Niels Peter Louis-Hansen ▶
$3.8 MLD #474 PRODUSE MEDICALE

Lars Larsen ▲
$3.5 MLD #544 RETAIL

Hanni Toosbuy Kasprzak ▼
$2.4 MLD #867 ÎNCĂLȚĂMINTE

Martin Moller Nielsen ▼
$1.5 MLD #1376 AERIAN

EGIPT

PIB: **$271 MLD**
POPULAȚIE: **90 MIL**
MILIARDARI: **7 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$18.1 MLD (+$3.9 MLD VS. 2016)**

Nassef Sawiris ▲
$5.6 MLD #269
CONSTRUCȚII, CHIMIE

Naguib Sawiris ▲
$3.9 MLD #460 TELECOM

Mohamed Mansour ▲
$2.7 MLD #745 DIVERSE

Mohamed Al Fayed ▼
$1.8 MLD #1161 RETAIL, INVESTIȚII

Yasseen Mansour ▲
$1.8 MLD #1161 DIVERSE

Onsi Sawiris ↻
$1.2 MLD #1678
CONSTRUCȚII, TELECOM

Youssef Mansour ▼
$1.1 MLD #1795 DIVERSE

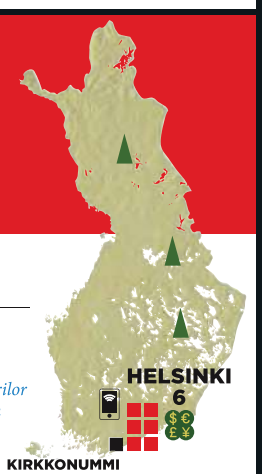
FINLANDA

PIB: **$236.8 MLD**
POPULAȚIE: **5 MIL**
MILIARDARI: **7 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$12.9 MLD (+$2.4 MLD VS. 2016)**

NOU INTRAT

Mika Anttonen

Anttonen nu este un investitor tipic, el folosește banii din afacerile sale petroliere scandinave să finanțeze proiecte pentru combaterea schimbărilor climatice. Ultimul său proiect este un program pilot început în 2016, în Finlanda. Prin săparea unor puțuri la patru mile adâncime, ce extrage căldura Pământului folosită pentru răcirea și încălzirea interioară.



Antti Herlin ▶
$3.5 MLD #544
ASCENSOARE

Heikki Kyostila ▼
$2.1 MLD #973
SĂNĂTATE

Antti Aarnio-Wihuri ▲
$1.9 MLD #1098 DIVERSE

Mika Anttonen ★
$1.4 MLD #1468 OIL & GAS

Ilkka Herlin ▲
$1.4 MLD #1468
ASCENSOARE

Niklas Herlin ▲
$1.4 MLD #1468
ASCENSOARE

Ilona Herlin ▲
$1.2 MLD #1678
ASCENSOARE

FRANȚA

PIB: **$2.5 TRIL**
POPULAȚIE: **64 MIL**
MILIARDARI: **38 (–1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$245.1 MLD (+$33.1 MLD VS. 2016)**

SURSA AVERII

MOȘTENIRE & DEZVOLTARE
MOȘTENIRE
FORȚE PROPRII

TOP SECTOARE

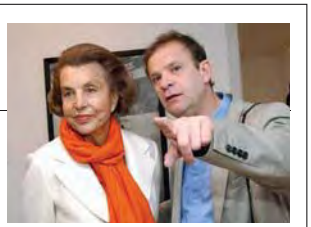
NOU INTRAT

Dominique Desseigne

Desseigne stăpânește una dintre cele mai mari companii de cazinouri, Groupe Lucien Barriere. Deține 34 de cazinouri, 16 hoteluri de lux și peste 120 de baruri și restaurante. Soția sa, Diane Barriere, a moștenit compania de la tatăl său. Desseigne a preluat conducerea în 1997, anul în care Barriere a fost rănit într-un accident aeronautic, iar în 2011 a devenit CEO, după moartea lui Barriere.

SCANDAL

Liliane Bettencourt



Cel mai recent capitol din lupta juridică ce o implică pe cea mai bogată femeie din lume s-a încheiat în luna august a anului trecut. O curte de apel din Franța a ordonat lui Francois-Marie Banier, fost confident al familiei Betttencourt, să plătească o amendă de 400.000 de dolari și să renunțe la active de 90 de milioane de dolari. O instanță anterioară l-a condamnat pe acesta la închisoare și plata a 170 milioane de dolari, după ce a constatat că Banier, împreună cu alții, au escrocat-o pe moștenitoarea L'Oreal, care suferă de demență. Banier a negat acuzațiile.

RESTAURANTE CU STELE MICHELIN

610

Bras, o afacere de familie, reprezintă unul dintre cele 26 de restaurante de trei stele din Franța.

CEA MAI MARE CREȘTERE

Bernard Arnault

CEO-ul LVMH și-a recâștigat locul de cea mai bogată persoană din Franța, după ce acțiunile sale la Christian Dior și Louis Vuitton Moët Hennessy (LVMH) au crescut cu 21%, averea sa urcând la 7,5 miliarde dolari. Arnault, care s-a întâlnit cu președintele Donald Trump în ianuarie, le-a spus investitorilor că este mai preocupat de Marc Jacobs decât de Trump. Brand-ul Marc Jacobs este unul dintre cele 70 de brand-uri de sub umbrela LVMH. Marc Jacobs este printre designerii ce au anunțat că nu o vor îmbrăca pe Melania Trump.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

PICTOGRAMA INDICĂ MILIARDARII CARE DEȚIN O ECHIPĂ SPORTIVĂ

PICTOGRAMA INDICĂ PROPRIETĂȚI DEȚINUTE DE TRUMP SAU CARE FOLOSESC FRANCIZELE SALE.

LOCAȚIE

Miliardarul american Stephen Schwarzman, CEO-ul fondului de capital privat Blackstone, donează 3,7 milioane de dolari pentru restaurarea grădinilor castelului Château de Chambord, care datează din secolul al 16-lea. Terenurile reamenajate se laudă cu peste 600 de copaci și 200 de tufe de trandafiri, la deschiderea din luna aprilie.

NOU INTRAT

Christian Latouche

Latouche a fondat compania de contabilitate Fiducial în 1970, pentru a le oferi companiilor mici servicii de contabilitate și consultanță fiscală de aceeași calitate precum cele primite de corporații. Afacerea are venituri anuale de 1,6 miliarde de dolari și birouri în aproape 80 de țări.

François Pinault intenționează să deschidă un muzeu privat la Paris, anul viitor, pentru a-și expune impresionanta colecție de artă contemporană, ce include lucrarea „Balloon Dog (Magenta)" a lui Jeff Koons.

SUBIECT DE ȘTIRI

Serge Dassault

În februarie, un tribunal din Paris i-a interzis senatorului Dassault să fie ales într-o funcție publică timp de cinci ani și l-a amendat cu 2,1 milioane de dolari pentru fraudă fiscală. Instanța a declarat că o perioadă de întemnițare nu s-ar justifica la vârsta sa înaintată. La 91 de ani, acesta încă este președintele conglomeratului deținut de familia sa, care este cel mai bine cunoscut pentru construirea de avioane militare și de afaceri.

Bernard Arnault & familia ▲
$41.5 MLD #11 LVMH

Liliane Bettencourt & familia ▲
$39.5 MLD #14
L'OREAL

Serge Dassault & familia ▲
$16.1 MLD #57 DIVERSE

Francois Pinault & familia ▲
$15.7 MLD #63 LUX

Patrick Drahi ▲
$13 MLD #92 TELECOM

Alain Wertheimer ▲
$11.8 MLD #112 CHANEL

Gerard Wertheimer ▲
$11.8 MLD #112 CHANEL

Emmanuel Besnier ▲
$11.3 MLD #116
BRÂNZETURI

Xavier Niel ▼
$8.1 MLD #159
INTERNET, TELECOM

Carrie Perrodo & familia ▲
$6.3 MLD #226 OIL

Vincent Bollore ▼
$5.2 MLD #303 INVESTIȚII

Pierre Bellon & familia ▲
$5 MLD #324 FOOD SERVICII

Michel Leclercq & familia ▲
$4.2 MLD #414 PRODUSE SPORTIVE

Jean-Michel Besnier ▲
$4 MLD #441 BRÂNZETURI

Marie Besnier Beauvalot ▲
$4 MLD #441 BRÂNZETURI

Alain Merieux & familia ▲
$4 MLD #441 FARMA

Martin & Olivier Bouygues ▲
$3.7 MLD #501
CONSTRUCȚII, MEDIA

Marc Ladreit de Lacharriere ▲
$3.1 MLD #630 FINANCIAR

Jean Pierre Cayard ▲
$2.9 MLD #693 ALCOOL

Philippe Foriel-Destezet ▲
$2.6 MLD #782
RESURSE UMANE

Louis Le Duff ▲
$2.6 MLD #782 PATISERII

Bernard Fraisse ▼
$2.3 MLD #896 FARMA

Nicolas Puech ▲
$2.3 MLD #896 HERMES

Anne Beaufour ▲
$1.9 MLD #1098 FARMA

Henri Beaufour ▲
$1.9 MLD #1098 FARMA

Gilles Martin ▲
$1.9 MLD #1098 SERVICII

Jacques Saade & familia ▲
$1.9 MLD #1098 SHIPPING

Clement Fayat & familia ▶
$1.8 MLD #1161 CONSTRUCȚII

Daniel Roullier & familia ▲
$1.7 MLD #1234 ZOOTEHNIE

Mohed Altrad ▲
$1.6 MLD #1290
MATERIALE CONSTRUCȚII

Edouard Carmignac ▲
$1.6 MLD #1290
ASSET MANAGEMENT

Michel Chalhoub & familia ▼
$1.6 MLD #1290 RETAIL

Philippe Ginestet ★
$1.6 MLD #1290 RETAIL

Christian Latouche ★
$1.6 MLD #1290
SERVICII

Alain Taravella ▲
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE

Charles Edelstenne ▲
$1.3 MLD #1567 AVIAȚIE

Norbert Dentressangle ▶
$1.1 MLD #1795
TRANSPORT, LOGISTICĂ

Dominique Desseigne ★
$1.1 MLD #1795 CAZINOURI

GULIVER / GETTYIMAGES; GULIVER / AFP

GERMANIA

PIB: **$3.5 TRIL**
POPULAȚIE: **82 MIL**
MILIARDARI: **114 (–5 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$467.8 MLD (+$200 MIL VS. 2016)**

SURSA AVERII

MOȘTENIRE & DEZVOLTARE
MOȘTENIRE
FORȚE PROPRII

TOP SECTOARE

SUBIECT DE ȘTIRI

WOLFGANG REIMANN

Doriți gogoși la cafea? Compania privată JAB, deținută de Wolfgang și cele trei fiice miliardare ale sale, a cumpărat Krispy Kreme pentru 1,35 miliarde de dolari, în luna iulie. Afacerea, unul dintre cei mai mari producători de cafea din lume, deține branduri precum Keurig, Peet`s și Caribou Coffee, precum și pantofii Jimmy Choo și covrigii Einstein Bros.

Beate Heister & Karl Albrecht Jr. ▲
$27.2 MLD #24 SUPERMARKET

Georg Schaeffler ▲
$20.7 MLD #36 INDUSTRIE AUTO

Susanne Klatten ▲
$20.4 MLD #38
BMW, FARMA

Theo Albrecht Jr. & familia ▼
$18.8 MLD #44
ALDI, TRADER JOE'S

Stefan Quandt ▲
$18.3 MLD #47 BMW

Dieter Schwarz ▲
$17 MLD #53 RETAIL

Heinz Hermann Thiele & familia ▲
$13.1 MLD #90 INDUSTRIE

Klaus-Michael Kuehne ▲
$12.4 MLD #100 SHIPPING

Hasso Plattner & familia ▲
$11.2 MLD #118 SOFTWARE

Udo & Harald Tschira ▲
$11 MLD #120 SOFTWARE

Reinhold Wuerth & familia ▲
$10 MLD #130 INDUSTRIE

Dietmar Hopp & familia ▲
$9 MLD #140 SOFTWARE

Heinrich Deichmann & familia ▲
$7.7 MLD #174 INDUSTRIE

Michael Otto & familia ▼
$7.7 MLD #174
RETAIL, REAL ESTATE

Walter Droege ▲
$7.6 MLD #179 CONSULTANȚĂ

Aloys Wobben ▲
$7.6 MLD #179 ENERGIE

August von Finck ▼
$7.4 MLD #186 INVESTIȚII

Erivan Haub & familia ▲
$5.9 MLD #247 RETAIL

Ludwig Merckle ▲
$5.7 MLD #261 FARMA

Guenther Fielmann & familia ▶
$5.3 MLD #294 INDUSTRIE

Wolfgang Marguerre ▼
$5.2 MLD #303 FARMA

Maria-Elisabeth Schaeffler ▲
$5.2 MLD #303 AUTO

Karl-Heinz Kipp ▼
$4.5 MLD #367 RETAIL

Andreas von Bechtolsheim & familia ▲
$4.5 MLD #367 GOOGLE

Michael Herz & familia ▲
$4.4 MLD #385 CAFEA

Wolfgang Herz & familia ▲
$4.4 MLD #385 CAFEA

RESTAURANTE CU STELE MICHELIN

290

Geisels Werneckhof din Munchen a câștigat încă o stea Michelin în 2017, ajungând la două și creând unul dintre cele mai bine cotate restaurante de inspirație japoneză din Germania.

LOCAȚIE

Impresionanta colecție de artă a lui Hasso Plattner este expusă la Muzeul Barberini din Potsdam.

SUBIECT DE ȘTIRI

Ralph Dommermuth

Pe măsură ce sute de mii de refugiați au ajuns în Germania, în 2015, Dommermuth, fondator al furnizorului de servicii internet United Internet, a lansat inițiativa Wir Zusammen sau „Împreună". Aproximativ 170 de companii, precum Deutsche Bank, Rocket Internet și Volkswagen, au semnat-o pentru a ajuta la integrarea refugiaților. Până în februarie 2017, 3.400 de oameni au fost plasați în diverse stagii și peste 1.000 și-au găsit un loc de muncă.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

Axel Oberwelland ▲
$4.4 MLD #385 INDUSTRIE

Elisabeth Mohn & familia ▲
$4.3 MLD #402 PUBLISHING

Martin Viessmann & familia ▲
$4.3 MLD #402
ECHIPAMENTE

Theo Mueller ▼
$4.2 MLD #414 LACTATE

Traudi Engelhorn & familia ▲
$3.9 MLD #460 FARMA,
ECHIPAMENTE MEDICALE

Friede Springer ▲
$3.9 MLD #460 PUBLISHING

Ralph Dommermuth ▼
$3.8 MLD #474
INTERNET

Siegfried Meister ▲
$3.8 MLD #474
ELECTROCASNICE

Wolfgang Reimann ▼
$3.7 MLD #501
BUNURI DE CONSUM

Matthias Reimann-Andersen ▼
$3.7 MLD #501
BUNURI DE CONSUM

Stefan Reimann-Andersen ▼
$3.7 MLD #501
BUNURI DE CONSUM

Renate Reimann-Haas ▼
$3.7 MLD #501
BUNURI DE CONSUM

Juergen Blickle ▲
$3.6 MLD #522 AUTO

Daniela Herz ▲
$3.5 MLD #544 CAFEA

Guenter Herz & familia ▲
$3.5 MLD #544 CAFEA

Alexandra Schoerghuber ▲
$3.5 MLD #544 REAL ESTATE

Rainer Blickle ▲
$3.3 MLD #581 AUTO

Bernard Broermann ▼
$3.3 MLD #581 SPITALE

Andreas Struengmann ▼
$3.1 MLD #630 FARMA

Thomas Struengmann ▼
$3.1 MLD #630 FARMA

Erwin Franz Mueller ▶
$3 MLD #660 PUBLISHING

Kurt Krieger ▲
$2.9 MLD #693
MOBILĂ, RETAIL

Yvonne Bauer ▲
$2.8 MLD #717 MEDIA

Otto Happel ▼
$2.7 MLD #745 INDUSTRIE

Friedhelm Loh ▲
$2.7 MLD #745 PRODUCȚIE

Michael & Reiner Schmidt-Ruthenbeck ▲
$2.7 MLD #745 RETAIL

Otto Philipp Braun ▼
$2.6 MLD #782
TEHNOLOGIE MEDICALĂ

Dirk Rossmann & familia ▼
$2.6 MLD #782 PUBLISHING

Guenther Lehmann ▼
$2.5 MLD #814 PUBLISHING

Clemens Toennies ▲
$2.4 MLD #867 ALIMENTARĂ

Hans Georg Naeder ▲
$2.2 MLD #939 INDUSTRIE

Hedda Im Brahm-Droege ▲
$2.1 MLD #973 CONSULTANȚĂ

Gudrun Heine ▲
$2.1 MLD #973 PRODUSE
MEDICALE

Sybill Storz ▲
$2.1 MLD #973 PRODUSE
MEDICALE

Hubertus Benteler ▲
$2 MLD #1030 AUTO

Bergit Douglas ▼
$2 MLD #1030 BUNURI CONSUM

Herman Langness ▼
$2 MLD #1030
FOOD, RETAIL

Alfred Oetker ▼
$2 MLD #1030 BUNURI CONSUM

August Oetker ▼
$2 MLD #1030 BUNURI CONSUM

Richard Oetker ▼
$2 MLD #1030 BUNURI CONSUM

Carl Ferdinand Oetker ▼
$2 MLD #1030 BUNURI CONSUM

Christian Oetker ▼
$2 MLD #1030 BUNURI CONSUM

Julia Oetker ▼
$2 MLD #1030 BUNURI CONSUM

Rosely Schweizer ▼
$2 MLD #1030 BUNURI CONSUM

Robert Toennies ▲
$2 MLD #1030 ALIMENTARĂ

Peter Unger ▶
$2 MLD #1030 AUTO

Georg von Opel ▶
$2 MLD #1030
REAL ESTATE, INVESTIȚII

Horst Wortmann ▲
$2 MLD #1030 INDUSTRIE

Christoph Henkel ▲
$1.8 MLD #1161 BUNURI CONSUM

Erich Kellerhals ▼
$1.8 MLD #1161
ELECTRONICE, RETAIL

Klaus-Peter Schulenberg ▲
$1.8 MLD #1161 TICKETING

Sylvia Stroeher ▶
$1.8 MLD #1161 COSMETICE

Torsten Toeller ▲
$1.8 MLD #1161 PET FOOD

Fritz Draexlmaier ▶
$1.7 MLD #1234 AUTO

Willibert Krueger ▲
$1.7 MLD #1234
FOOD

Dieter Schnabel ▼
$1.7 MLD #1234 CHIMIE

Christine Volkmann ★
$1.7 MLD #1234 AUTO

Josef Boquoi & familia ▲
$1.6 MLD #1290
ALIMENTARE

Hubert Burda ▼
$1.6 MLD #1290
PUBLISHING

Bernd Freier ▼
$1.6 MLD #1290 FASHION

Lutz Mario Helmig ▲
$1.6 MLD #1290
INDUSTRIE MEDICALĂ

Johannes Kaercher ▲
$1.6 MLD #1290
ELECTROCASNICE

Horst Julius Pudwill ▲
$1.6 MLD #1290
PRODUCȚIE

Gabriele Stoschek ★
$1.6 MLD #1290 AUTO

Susanne Zimmermann von Siefart ▲
$1.6 MLD #1290
ELECTROCASNICE

Albert Berner & familia ▲
$1.5 MLD #1376 INDUSTRIE

Rolf Gerling ▼
$1.5 MLD #1376 ASIGURĂRI

Hans-Werner Hector ▶
$1.4 MLD #1468 SAP

Friedrich Knapp ▲
$1.4 MLD #1468 RETAIL FASHION

Peter Leibinger ▲
$1.4 MLD #1468 INDUSTRIE

Regine Leibinger ▲
$1.4 MLD #1468 INDUSTRIE

Bernhard Braun-Luedicke ▼
$1.3 MLD #1567
TEHNOLOGIE MEDICALĂ

Eva Maria Braun-Luedicke ▼
$1.3 MLD #1567
TEHNOLOGIE MEDICALĂ

Friederike Braun-Luedicke ▼
$1.3 MLD #1567
TEHNOLOGIE MEDICALĂ

Thomas Bruch & familia ▼
$1.3 MLD #1567
FOOD, RETAIL

Jost Hellmann ▶
$1.3 MLD #1567 LOGISTICĂ

Klaus Hellmann ▶
$1.3 MLD #1567 LOGISTICĂ

Nicola Leibinger-Kammueller ▲
$1.3 MLD #1567 PRODUCȚIE

Julia Stoschek ★
$1.3 MLD #1567 AUTO

Maximilian Stoschek ★
$1.3 MLD #1567 AUTO

Monika Schoeller ▶
$1.2 MLD #1678
PUBLISHING

Stefan von Holtzbrinck ▶
$1.2 MLD #1678
PUBLISHING

Anna Maria Braun ▼
$1.1 MLD #1795
TEHNOLOGIE MEDICALĂ

Johanna Braun ▼
$1.1 MLD #1795
TEHNOLOGIE MEDICALĂ

Karl Friedrich Braun ▼
$1.1 MLD #1795
TEHNOLOGIE MEDICALĂ

Ludwig Theodor Braun ▼
$1.1 MLD #1795
TEHNOLOGIE MEDICALĂ

Georg Nemetschek ★
$1.1 MLD #1795
SOFTWARE

Bruno Steinhoff ▲
$1.1 MLD #1795 MOBILĂ

NOU INTRAT

Georg Nemetschek

Cu aproape jumătate de secol în urmă, acest inginer a început să dezvolte un software pentru arhitecți și ingineri, care să înlocuiască mai puțin precisele plăci de desen fizice. Acțiunile Nemetschek SE au crescut cu 42%, în ultimele 12 luni, după ce afacerea cu sediul la Muenchen a desfășurat o campanie de achiziții, adăugându-și companii de software și de date americane și norvegiene. Software-ul său a fost utilizat pentru a proiecta construcții iconice, precum Metropol Parasol din Sevilla, un centru urban care este, de asemenea, una dintre cele mai mari construcții din lemn ale lumii.

SUBIECT DE ȘTIRI

SUSANNE KLATTEN

Klatten poate că a moștenit un pachet de acțiuni în BMW mai redus decât cel al fratelui ei mai mic, Stefan Quandt, dar cea mai bogată femeie din Germania este mai bine poziționată în top decât el, în mare parte datorită pachetului de acțiuni în compania de produse chimice deținută de familie, Altana. Valoarea acesteia din urmă (din care ea deține acum 100%), plus cele trei miliarde de dolari plătite în dividende înainte de impozitare, în ultimele două decenii, l-au urcat averea cu 2,1 miliarde de dolari peste a fratelui ei.

ÎN FAMILIE

Theo Albrecht Jr. & familia

Moștenitorii lanțului de magazine discount Aldi și ai lanțului alimentar comercial Joe's - Theo Jr., respectiv Babette, cumnata rămasă văduvă, și familiile lor, se luptă în instanță pentru coroana firmei-mamă, Aldi Nord. Miza este controlul fundației familiei care dictează încotro o ia compania. Cazul este în curs de desfășurare.

GEORGIA

PIB: **$14 MLD**
POPULAȚIE: **4 MIL**
MILIARDARI: **1**
AVERE TOTALĂ: **$4.5 MLD (-$300 MIL VS. 2016)**

Bidzina Ivanishvili ▼
$4.5 MLD #367 INVESTIȚII

CEL MAI BOGAT

BIDZINA IVANISHVILI

Despre singurul miliardar din Georgia, care este și fostul prim-ministru, se spune că a utilizat 93 de milioane de dolari din fondul său de caritate pentru a construi Black Sea Arena, drept cadou pentru stat. Locația pentru concerte a fost deschisă în vara anului 2016. Ivanishvili și-a făcut banii în Rusia și s-a reîntors acasă în 2003. El trăiește acum într-un complex cu o suprafață de aproximativ 10.000 de metri pătrați, aflat pe dealurile cu vedere spre Tbilisi.

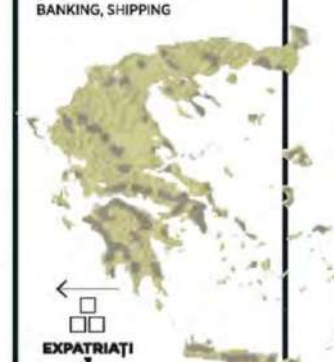
GRECIA

PIB: **$194 MLD**
POPULAȚIE: **11 MIL**
MILIARDARI: **3 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$6.5 MLD (+$2 MLD VS. 2016)**

Philip Niarchos ▶
$2.5 MLD #814 ARTĂ

Aristoteles Mistakidis ↻
$2.1 MLD #973
MINERIT, RESURSE

Spiro Latsis & familia ▼
$1.9 MLD #1098
BANKING, SHIPPING



HONG KONG*

SURSA AVERII

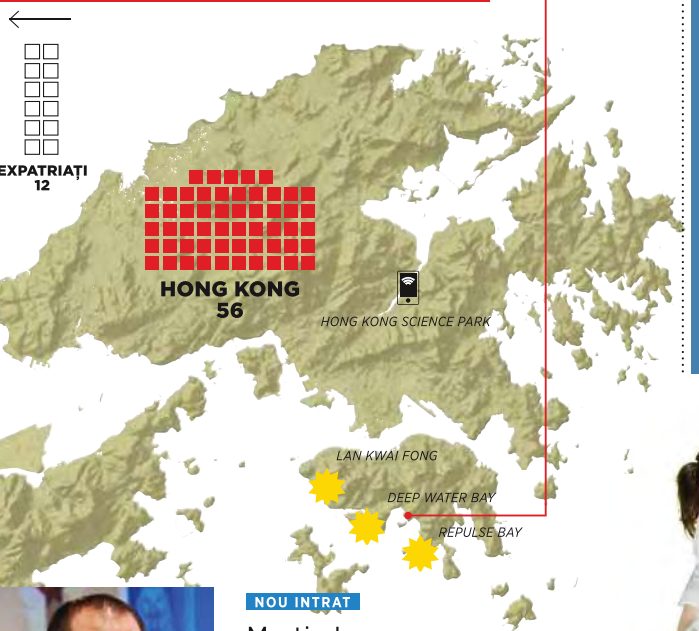
MOȘTENIRE & DEZVOLTARE
MOȘTENIRE
FORȚE PROPRII

TOP SECTOARE

REAL ESTATE	28
INDUSTRIE	8
FASHION & RETAIL	5
JOCURI DE NOROC	5
FINANȚE	4
ENERGIE	4
DIVERSE	4

PIB: **$362 MLD**
POPULAȚIE: **8 MIL**
MILIARDARI: **68 (+4 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$272.1 MLD (+$30.8 MLD VS. 2016)**

Cel mai bogat om din Hong Kong, Li Ka-Shing, deține un impresionant conac, situat în exclusivistul cartier Bay Deep Water. Se zice că a fost nevoie de șase ani pentru a construi locuința.



MOȘTENIREA FAMILIEI

Joseph Lau

În noiembrie, magnatul imobiliar a cumpărat o întreagă pagină de publicitate în mai multe ziare din Hong Kong pentru a clarifica faptul că s-a despărțit de o fostă iubită, subliniind că relația s-a încheiat și că orice contact între ei se datorează celor doi copii. La o săptămână după, el și-a anunțat intenția de a se căsători cu vechea lui iubire Kimbee Chan, un fost reporter de divertisment. În februarie, ea a fost numită directorul executiv al companiei sale imobiliare, Chinese Estates Holdings. Apoi, în martie, și-a transferat participația de 75% în companie către ea și către trei dintre copiii săi, din cauza „stării sale de sănătate instabile".

NOU INTRAT

Martin Lau

Președinte al Tencent încă din 2006, Lau este numit Împăratul Salariului, pentru că și-a construit averea ca executiv, nu ca fondator, al companiei de internet. Valoarea netă a averii sale provine dintr-un pachet mai mic de 0,5% din companiile listate în Hong Kong, ale căror acțiuni au crescut cu 60% în cursul anului trecut.

Li Ka-shing ▲
$31.2 MLD #19 DIVERSE

Lee Shau Kee ▲
$24.4 MLD #32 REAL ESTATE

Thomas & Raymond Kwok ▲
$15 MLD #69 REAL ESTATE

Joseph Lau ▲
$15 MLD #69 REAL ESTATE

Lui Che Woo ▲
$12.1 MLD #109 CAZINOURI

Peter Woo ▲
$10.5 MLD #126 REAL ESTATE

Zhou Qunfei ▲
$7.4 MLD #186
SMARTPHONE

Walter Kwok ▲
$7.3 MLD #190 REAL ESTATE

Michael Kadoorie ▲
$6.7 MLD #209
HOTELURI, ENERGIE

Francis Choi ▲
$5.9 MLD #247 REAL ESTATE

Gong Hongjia & familia ▲
$5.8 MLD #250 INVESTIȚII

Hui Wing Mau ▲
$5.4 MLD #288 REAL ESTATE

Law Kar Po ▶
$5.3 MLD #294 REAL ESTATE

Pollyanna Chu ▲
$4.9 MLD #334
SERVICII FINANCIARE

Pan Sutong ▼
$4.7 MLD #348
REAL ESTATE, FINANCIAR

Richard Li ▼
$4.4 MLD #385 TELECOM

Yeung Kin-man ▲
$4.3 MLD #402 SMARTPHONE

Pansy Ho ▲
$4.2 MLD #414 CAZINOURI

Lam Wai Ying ▲
$4.1 MLD #427 SMARTPHONE

Angela Leong ▲
$4.1 MLD #427 CAZINOURI

Patrick Lee ▲
$4 MLD #441 HÂRTIE

Vivien Chen ▼
$3.6 MLD #522 REAL ESTATE

Edwin Leong ▼
$3.3 MLD #581 REAL ESTATE

Ye Chenghai & familia ▲
$3.2 MLD #603 FARMA

Ronald McAulay ▲
$3.1 MLD #630 ENERGIE

Samuel Tak Lee ▼
$3 MLD #660
REAL ESTATE

Huang Shih Tsai ▲
$2.8 MLD #717 REAL ESTATE

Rita Tong Liu ★
$2.7 MLD #745
REAL ESTATE

Michael Ying ▲
$2.5 MLD #814 RETAIL

Fong Yun Wah ▲
$2.4 MLD #867 REAL ESTATE

Li Wa ▲
$2.4 MLD #867 REAL ESTATE

Chan Tan Ching-fen ▲
$2.3 MLD #896 REAL ESTATE

Sit Kwong Lam ▲
$2.3 MLD #896
OIL, TRANSPORT

Tang Yiu ▶
$2.3 MLD #896
FASHION, RETAIL

Wu Jianshu ▲
$2.2 MLD #939 AUTO

Li Sze Lim ▲
$2 MLD #1030 REAL ESTATE

Vincent Lo ▶
$2 MLD #1030 REAL ESTATE

Chu Lam Yiu ▲
$1.9 MLD #1098 CHIMIE

Or Wai Sheun ▲
$1.9 MLD #1098 REAL ESTATE

Tung Chee Chen ▲
$1.9 MLD #1098 SHIPPING

Wong Man Li ▲
$1.9 MLD #1098 MOBILĂ

Cho Tak Wong ▲
$1.8 MLD #1161 AUTO

Xiong Xuqiang & familia ▶
$1.8 MLD #1161 REAL ESTATE

Cui Lijie ▼
$1.7 MLD #1234 CAZINOURI

Lawrence Ho ▲
$1.6 MLD #1290 CAZINOURI

Thomas Lau ▲
$1.6 MLD #1290
CENTRE COMERCIALE

Lin Tianfu ▶
$1.6 MLD #1290
INDUSTRIE, ÎMBRĂCĂMINTE

William Fung ▼
$1.5 MLD #1376 OUTSOURCING

King Pak Fu ▼
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE

Tang Hsiang-chien ▲
$1.5 MLD #1376
TEXTILE, ELECTRONICE

Tung Chee Hwa ▲
$1.5 MLD #1376 SHIPPING

Albert Yeung ▲
$1.5 MLD #1376
REAL ESTATE, RETAIL

Lo Siu Yu & familia ▼
$1.4 MLD #1468 CONGLOMERAT

Allan Wong ▲
$1.3 MLD #1567 ELECTRONICE

Huang Yi ↻
$1.2 MLD #1678
AUTO

Lo Siu-tong ▲
$1.2 MLD #1678
REAL ESTATE, HOTELURI

Neil Shen ▲
$1.2 MLD #1678
FINANCIAR

Zhang Anqiang ★
$1.2 MLD #1678 SOFTWARE

Hon Kwok Lung & familia ★
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Martin Lau ★
$1.1 MLD #1795 E-COMMERCE

Lo Ka Shui ★
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Gordon Wu ↻
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Yu Peidi ▶
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Zhang Zhirong ▼
$1.1 MLD #1795
REAL ESTATE,
CONSTRUCȚII NAVE

Hoi Kin Hong[1] ★
$1 MLD #1940 REAL ESTATE

Billy Kan ▼
$1 MLD #1940
FINANCIAR, ENERGIE

Tang Shing-bor ★
$1 MLD #1940 REAL ESTATE

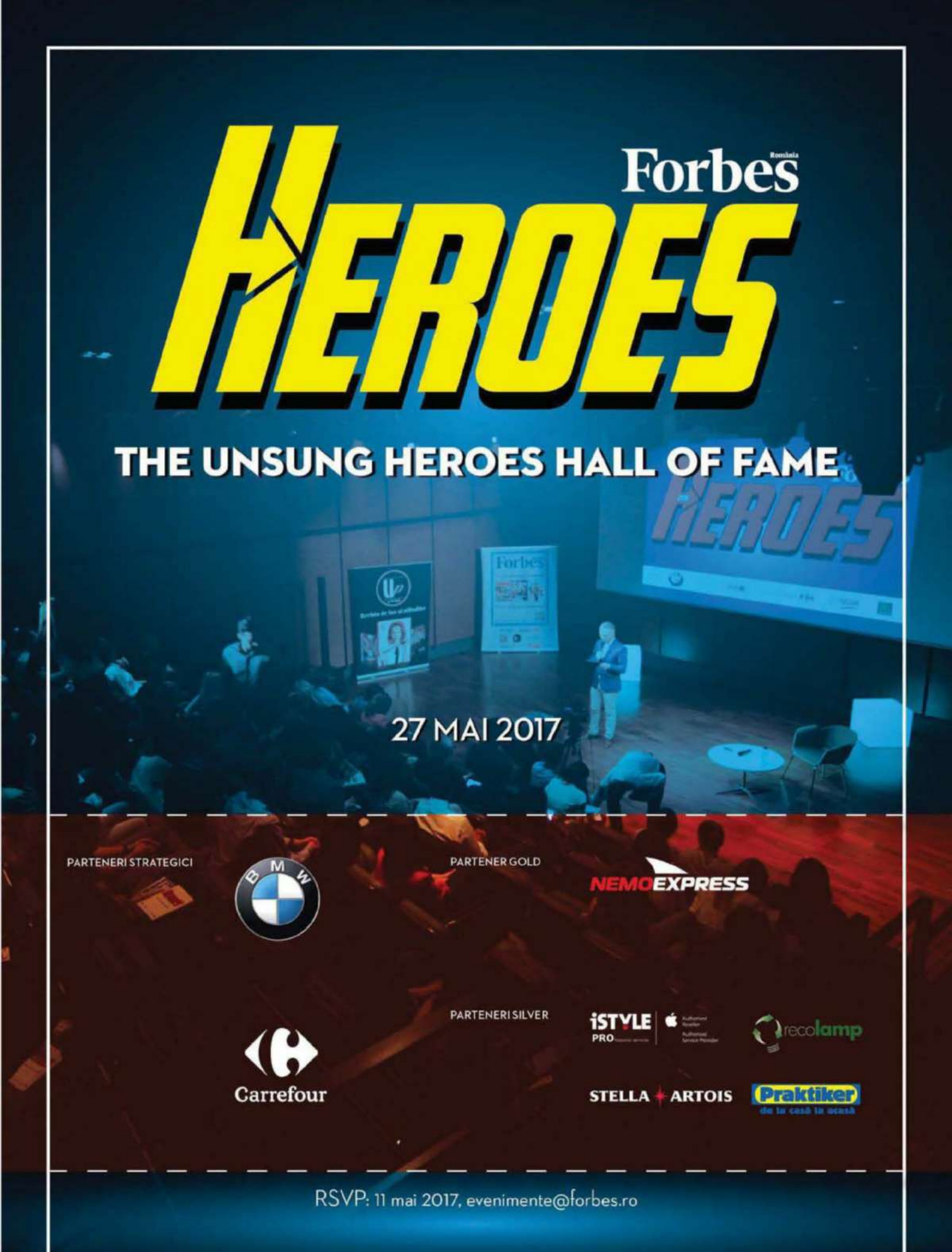
David Wong Shou-Yeh ★
$1 MLD #1940 BANKING

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE ▶ NOU★ REVENIRE ↻

**Include Macao. [1]Cetățeni Macao.*

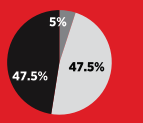
GULIVER / GETTYIMAGES


Forbes Romania
HEROES
THE UNSUNG HEROES HALL OF FAME
27 MAI 2017
PARTENERI STRATEGICI
BMW
PARTENER GOLD
NEMOEXPRESS
PARTENERI SILVER
iSTYLE PRO
recolamp
Carrefour
STELLA ARTOIS
Praktiker
de la casă la acasă
RSVP: 11 mai 2017, evenimente@forbes.ro

INDIA

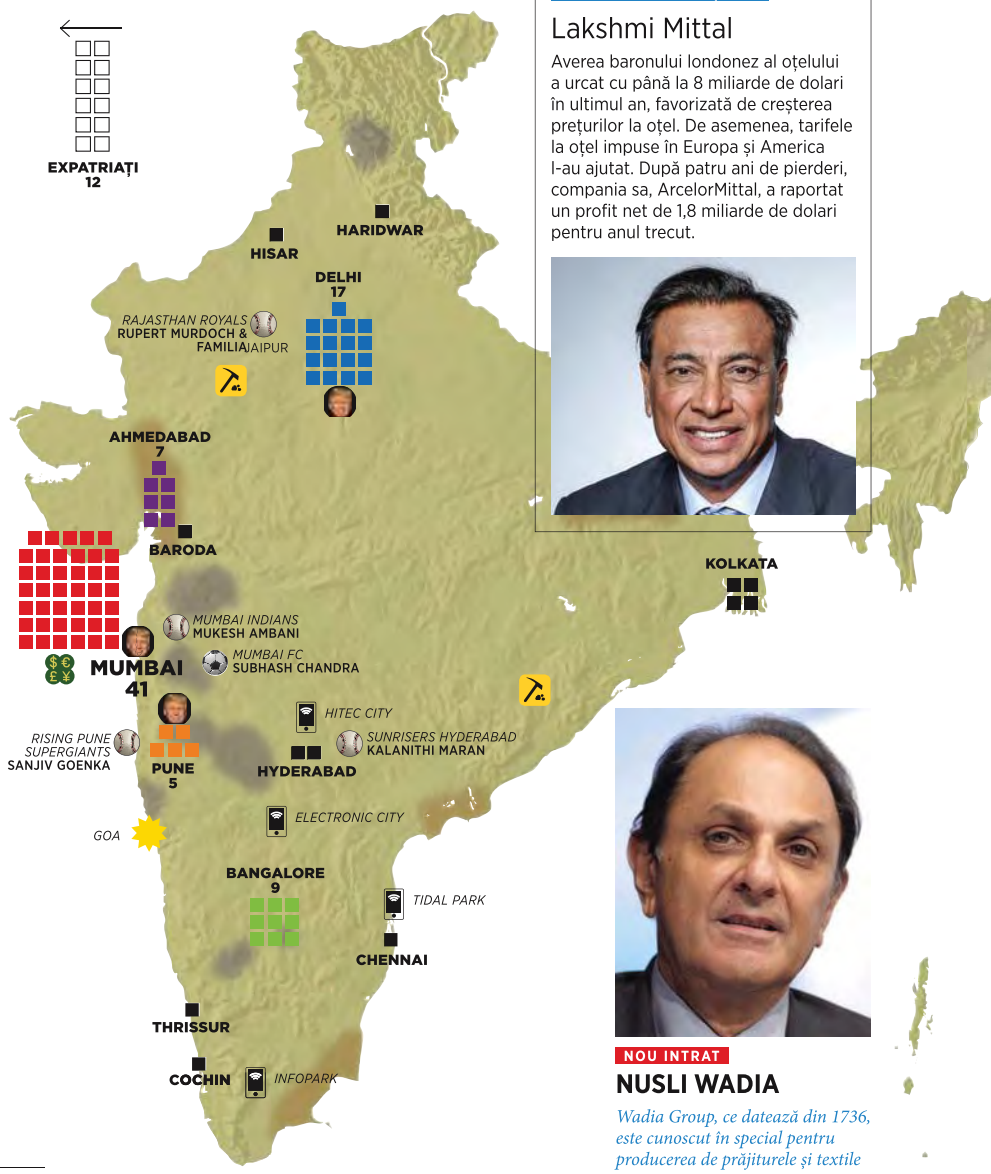
PIB: **$2.3 TRIL** POPULAȚIE: **1.3 MLD**
MILIARDARI: **101 (+17 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$325.5 MLD (+$77.1 MLD VS. 2016)

SURSA AVERII



MOȘTENIRE & DEZVOLTARE

TOP SECTOARE



CEA MAI MARE CREȘTERE

Lakshmi Mittal

Averea baronului londonez al oțelului a urcat cu până la 8 miliarde de dolari în ultimul an, favorizată de creșterea prețurilor la oțel. De asemenea, tarifele la oțel impuse în Europa și America l-au ajutat. După patru ani de pierderi, compania sa, ArcelorMittal, a raportat un profit net de 1,8 miliarde de dolari pentru anul trecut.

PERDANT

Dilip Shanghvi

Evoluția de vis a celui mai bogat magnat indian din farma și a firmei sale, Sun Pharmaceutical Industries, face un ocol. Acțiunile Sun au scăzut cu o cincime în ultimele 12 luni, performând sub punctul de referință, Sensex, și doborând trei miliarde de dolari din averea lui Shanghvi. În decembrie, autoritatea americană FDA a notificat una dintre fabricile indiene ale Sun că își pierde perioada de valabilitate pentru al treilea an consecutiv.

NOU INTRAT

NUSLI WADIA

Wadia Group, ce datează din 1736, este cunoscut în special pentru producerea de prăjiturele și textile pentru casă, precum și pentru administrarea companiei aeriene GoAir. Wadia, actualul CEO, este denumit de presa indiană un „samurai corporatist", ca urmare a numeroaselor dispute juridice în care este implicat. Cea mai recentă o duce împotriva conglomeratului Tata și a fostului său prieten Ratan Tata, care l-a înlăturat din trei dintre companiile Tata, în luna decembrie. Wadia este nepotul lui Muhammad Ali Jinnah, fondatorul Pakistanului.

Mukesh Ambani ▲
$23.2 MLD #33
PETROCHIMIE, OIL & GAS

Lakshmi Mittal ▲
$16.4 MLD #56 SIDERURGIE

Azim Premji ▼
$14.9 MLD #72
SOFTWARE, SERVICII

Dilip Shanghvi ▼
$13.7 MLD #84 FARMA

Shiv Nadar ▲
$12.3 MLD #102
SOFTWARE, SERVICII

Kumar Birla ▲
$9.5 MLD #133 RESURSE

Cyrus Poonawalla ▼
$8.1 MLD #159 SĂNĂTATE

Uday Kotak ▲
$8 MLD #166 BANKING

Sunil Mittal & familia ▲
$7.5 MLD #182 TELECOM

Gautam Adani ▲
$5.8 MLD #250
RESURSE, PORTURI

Shashi & Ravi Ruia ▲
$5.5 MLD #281 DIVERSE

Vikram Lal ▲
$5.4 MLD #288
MOTOCICLETE

Benu Gopal Bangur ▲
$5.2 MLD #303 CONSTRUCȚII

Savitri Jindal & familia ▲
$5.2 MLD #303 SIDERURGIE

Pankaj Patel ▲
$5.2 MLD #303 FARMA

Desh Bandhu Gupta ▼
$4.7 MLD #348 FARMA

Micky Jagtiani ▲
$4.5 MLD #367 RETAIL

M.A. Yusuff Ali ▲
$4.5 MLD #367 RETAIL

Subhash Chandra ▲
$4.4 MLD #385 MEDIA

Kushal Pal Singh ▲
$4.1 MLD #427 REAL ESTATE

Kalanithi Maran ▲
$3.8 MLD #474 MEDIA

Ajay Piramal ▲
$3.7 MLD #501 FARMA

Rahul Bajaj ▲
$3.5 MLD #544 MOTOCICLETE

Bajaj familia ★
$3.5 MLD #544 DIVERSE

Ravi Pillai ▲
$3.5 MLD #544 CONSTRUCȚII

Nusli Wadia ★
$3.5 MLD #544
BUNURI DE CONSUM

Anil Agarwal ▲
$3.2 MLD #603 MINERIT, METALE

Kapil & Rahul Bhatia ▲
$3.2 MLD #603 AERIAN

Kuldip Singh & Gurbachan Singh Dhingra ▲
$3.2 MLD #603 CHIMIE

Sudhir & Samir Mehta ▲
$3.2 MLD #603 DIVERSE

Pawan Munjal & familia ★
$3.1 MLD #630 MOTOCICLETE

B.R. Shetty ▲
$3 MLD #660 SĂNĂTATE

Anil Ambani ▲
$2.7 MLD #745 DIVERSE

Ashwin Dani ▲
$2.7 MLD #745 CHIMIE

Karsanbhai Patel ▲
$2.6 MLD #782 BUNURI DE CONSUM

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

GULIVER / GETTYIMAGES

Rajan Raheja & familia ↻
$2.6 MLD #782 DIVERSE

P.V. Ramprasad Reddy ▲
$2.6 MLD #782 FARMA

Acharya Balkrishna ★
$2.5 MLD #814
BUNURI DE CONSUM

Smita Crishna-Godrej ▲
$2.5 MLD #814
BUNURI DE CONSUM

Adi Godrej ▲
$2.5 MLD #814
BUNURI DE CONSUM

Jamshyd Godrej ▲
$2.5 MLD #814
BUNURI DE CONSUM

Nadir Godrej ▲
$2.5 MLD #814 BUNURI DE CONSUM

Rishad Naoroji ▲
$2.5 MLD #814
BUNURI DE CONSUM

Chandru Raheja ▲
$2.5 MLD #814 REAL ESTATE

Hasmukh Chudgar ▲
$2.4 MLD #867 FARMA

Baba Kalyani ▲
$2.4 MLD #867 INDUSTRIE

Radhakishan Damani & familia ★
$2.3 MLD #896
INVESTIȚII, RETAIL

Rakesh Jhunjhunwala ▲
$2.2 MLD #939 INVESTIȚII

Kiran Mazumdar-Shaw ↻
$2.1 MLD #973 BIOTECH

Mangal Prabhat Lodha ▼
$2 MLD #1030 REAL ESTATE

Leena Tewari ▲
$2 MLD #1030 FARMA

Abhay Firodia ▲
$1.9 MLD #1098 AUTOMOBILE

Sunny Varkey ▶
$1.9 MLD #1098 EDUCAȚIE

Harsh Mariwala ▲
$1.8 MLD #1161
BUNURI DE CONSUM

N.R. Narayana Murthy ▼
$1.8 MLD #1161
SOFTWARE, SERVICII

Arvind Tiku ★
$1.8 MLD #1161
OIL & GAS, INVESTIȚII

Harsh Goenka ▲
$1.7 MLD #1234 DIVERSE

Aloke Lohia ↻
$1.7 MLD #1234 PETROCHIMIE

Nirav Modi ▶
$1.7 MLD #1234
BIJUTERII

Mofatraj Munot ▲
$1.7 MLD #1234 REAL ESTATE

Ranjan Pai ▶
$1.7 MLD #1234 EDUCAȚIE

Jitendra Virwani ▲
$1.7 MLD #1234 REAL ESTATE

Joy Alukkas ▲
$1.6 MLD #1290 BIJUTERII

Vivek Chand Burman ▲
$1.6 MLD #1290
BUNURI DE CONSUM

Murali Divi ▼
$1.6 MLD #1290 FARMA

Sanjiv Goenka ▲
$1.6 MLD #1290 DIVERSE

Senapathy Gopalakrishnan ▶
$1.6 MLD #1290
SOFTWARE, SERVICII

Nandan Nilekani ▶
$1.6 MLD #1290
SOFTWARE, SERVICII

Yusuf Hamied ▲
$1.5 MLD #1376 FARMA

Ravi Jaipuria ▼
$1.5 MLD #1376 SOFT DRINKS

Kishore Mariwala ▲
$1.5 MLD #1376
BUNURI DE CONSUM

Vikas Oberoi ↻
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE

Radhe Shyam Agarwal ▲
$1.4 MLD #1468
BUNURI DE CONSUM

Anand Burman ▲
$1.4 MLD #1468
BUNURI DE CONSUM

Radhe Shyam Goenka ▲
$1.4 MLD #1468
BUNURI DE CONSUM

Devendra Jain ▲
$1.4 MLD #1468 CHIMIE

T.S. Kalyanaraman ▲
$1.4 MLD #1468 BIJUTERII

Lachhman Das Mittal ▼
$1.4 MLD #1468 TRACTOARE

Bhadresh Shah ↻
$1.4 MLD #1468 INDUSTRIE

Rajju Shroff ★
$1.4 MLD #1468 AGROCHIMIE

Achal Bakeri ▲
$1.3 MLD #1567 ELECTRONICE

Sameer Gehlaut ▲
$1.3 MLD #1567 FINANCIAR

Balkrishan Goenka ▼
$1.3 MLD #1567 TEXTILE

Habil Khorakiwala ▲
$1.3 MLD #1567 FARMA

Anand Mahindra ▲
$1.3 MLD #1567 AUTOMOBILE

Vijay Shekhar Sharma ★
$1.3 MLD #1567
TEHNOLOGII FINANCIARE

Shamsheer Vayalil ★
$1.3 MLD #1567 SĂNĂTATE

K. Dinesh ▶
$1.2 MLD #1678
SOFTWARE, SERVICII

Niranjan Hiranandani ▲
$1.2 MLD #1678 REAL ESTATE

Surendra Hiranandani ▲
$1.2 MLD #1678 REAL ESTATE

Ajay Kalsi ↻
$1.2 MLD #1678 OIL & GAS

Mahendra Prasad ★
$1.2 MLD #1678 FARMA

Analjit Singh ★
$1.2 MLD #1678 SĂNĂTATE

Rana Kapoor ★
$1.1 MLD #1795 BANKING

Satish Mehta ▼
$1.1 MLD #1795 FARMA

S.D. Shibulal ▶
$1.1 MLD #1795
SOFTWARE, SERVICII

Samprada Singh ★
$1.1 MLD #1795 FARMA

Chirayu Amin ▼
$1 MLD #1940 FARMA

Shishir Bajaj ↻
$1 MLD #1940 BUNURI DE CONSUM

Harindarpal Banga ↻
$1 MLD #1940 RESURSE

Azad Moopen ▼
$1 MLD #1940 SĂNĂTATE

ISLANDA

PIB: **$19.5 MLD**
POPULAȚIE: **332.000**
MILIARDARI: **1**
AVERE TOTALĂ: **$1.8 MLD (+$200 MIL VS. 2016)**

Thor Bjorgolfsson ▲
$1.8 MLD #1161 INVESTIȚII

SUBIECT DE ȘTIRI

Thor Bjorgolfsson

Aproape falimentat în timpul crizei financiare din 2008, el și-a revenit și a rămas un investitor prolific, cu participații în firma poloneză de telecom Play, în grupul chilian de telecom WOM și în start-up-ul american Zwift, un platformă on-line pentru cicliștii de indoor.

IRLANDA

PIB: **$291.4 MLD**
POPULAȚIE: **5 MIL**
MILIARDARI: **8 (+2 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$34.2 MLD (+$3.5 MLD VS. 2016)**

Palionji Mistry ▲
$14.3 MLD #77 CONSTRUCȚII

John Grayken ▲
$6.6 MLD #215 FINANCIAR

Denis O'Brien ▼
$4.7 MLD #348 TELECOM

John Dorrance III ▶
$2.7 MLD #745 CAMPBELL

Dermot Desmond ▲
$2 MLD #1030 FINANCIAR

Martin Naughton ▲
$1.7 MLD #1234
ECHIPAMENTE

John Collison ★
$1.1 MLD #1795 STRIPE

Patrick Collison ★
$1.1 MLD #1795 STRIPE

NOU INTRAT

John Collison

La sfârșitul anului 2016, serviciul de plăți online al lui John și Patrick Collison, Stripe, a fost evaluat de către investitori de la 9,2 miliarde dolari. John, la 26 de ani, este acum cel mai tânăr miliardar din lume care și-a făcut singur averea. Prodigioșii oameni de tehnologie și-au vândut prima lor afacere, Auctomatic, ceea ce i-a ajutat să gestioneze tranzacții pentru comercianți pe site-uri precum Amazon și eBay, încă de când erau adolescenți, în 2008, pentru cinci milioane de dolari.

INDONEZIA

PIB: **$935.6 MLD** POPULAȚIE: **261 MIL**
MILIARDARI: **20**
AVERE TOTALĂ: **$53.1 MLD (+$3.3 MLD VS. 2016)**

R. Budi Hartono ▲
$9 MLD #140 BANKING, TUTUN

Michael Hartono ▲
$8.9 MLD #145
BANKING, TUTUN

Sri Prakash Lohia ▲
$5.4 MLD #288 POLIESTER

Chairul Tanjung ▼
$4.6 MLD #359 DIVERSE

Tahir ▲
$2.8 MLD #717 DIVERSE

Murdaya Poo ▲
$2.1 MLD #973 DIVERSE

Theodore Rachmat & familia ▲
$1.9 MLD #1098 DIVERSE

Mochtar Riady & familia ▼
$1.9 MLD #1098 DIVERSE

REVENIRE

Prajogo Pangestu

După o absență de 20 de ani, Pangestu se întoarce în topul miliardarilor. Averea lui a crescut de peste cinci ori în ultimul an, deoarece valoarea acțiunilor sale în Barito Pacific și în subsidiara sa, Chandra Asri Petrochemical, au explodat.

Prajogo Pangestu ↻
$1.8 MLD #1161 PETROCHIMIE

Peter Sondakh ▼
$1.7 MLD #1234 INVESTIȚII

Ciputra & familia ▲
$1.6 MLD #1290 REAL ESTATE

Martua Sitorus ▲
$1.5 MLD #1376 INDUSTRIE

Sukanto Tanoto ▲
$1.5 MLD #1376 DIVERSE

Eddy Kusnadi Sariaatmadja ▼
$1.4 MLD #1468 MEDIA, TECH

Djoko Susanto ▶
$1.3 MLD #1567 SUPERMARKET

Soegiarto Adikoesoemo ▼
$1.2 MLD #1678 CHIMIE

Husain Djojonegoro & familia ▲
$1.2 MLD #1678
BUNURI DE CONSUM

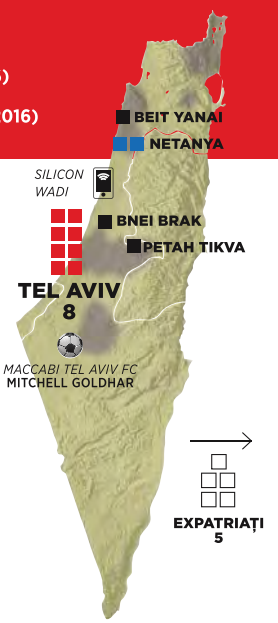
Harjo Sutanto ↻
$1.2 MLD #1678
BUNURI DE CONSUM

Hary Tanoesoedibjo ↻
$1.1 MLD #1795 MEDIA

Alexander Tedja ↻
$1 MLD #1940 REAL ESTATE

ISRAEL

PIB: **$318.3 MLD**
POPULAȚIE: **8.5 MIL**
MILIARDARI: **18 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$54.1 MLD (+$5.9 MLD VS. 2016)



MOȘTENIREA FAMILIEI

Liora Ofer

O verișoară a fraților miliardari israelieni Eyal și Idan Ofer, Liora, a moștenit controlul companiei imobiliare și bancare Ofer Investments de la tatăl ei, Yuli, care a murit în 2011. Fratele ei Doron a dat-o în judecată pentru controlul averii familiei, dar Liora a câștigat bătălia juridică în 2015. Ea este nou intrată pe lista miliardarilor de anul acesta.

Eyal Ofer ▲
$8.9 MLD #145
REAL ESTATE, SHIPPING

Stef Wertheimer & familia ▶
$5.6 MLD #269
ECHIPAMENTE

Arnon Milchan ▲
$5.2 MLD #303 FILM

Shari Arison ▲
$4.9 MLD #334
TRANSPORTURI

Yitzhak Tshuva ▲
$3.7 MLD #501 REAL ESTATE

Shaul Shani ▲
$3.3 MLD #581 TELECOM

Idan Ofer ▼
$3.1 MLD #630
OIL & GAS, SHIPPING

Teddy Sagi ▼
$3.1 MLD #630
JOCURI DE NOROC, SOFTWARE

Gil Shwed ▲
$2.8 MLD #717 SOFTWARE

Adam Neumann ▲
$2.5 MLD #814 WEWORK

Marius Nacht ▲
$2.2 MLD #939 SOFTWARE

Alexander Machkevich ▲
$1.9 MLD #1098 MINERIT, METALE

Mori Arkin ▶
$1.3 MLD #1567 FARMA

Dan Gertler ▶
$1.2 MLD #1678 MINERIT

Lev Leviev ▲
$1.2 MLD #1678 DIAMANTE

Liora Ofer ★
$1.1 MLD #1795 INVESTIȚII

Beny Steinmetz ▲
$1.1 MLD #1795 MINERIT, DIAMANTE, REAL ESTATE

Morris Kahn ▶
$1 MLD #1940 SOFTWARE

SUBIECT DE ȘTIRI

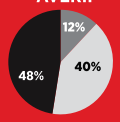
DAN GERTLER

Gertler și-a vândut pachetul de acțiuni pe care-l deținea în două mine din Republica Democrată Congo către gigantul elvețian de materii prime Glencore într-o tranzacție de 960 de milioane de dolari, în luna februarie. Înainte de impozitare, partea sa a ajuns la 534 milioane de dolari. Aventura de două decenii a miliardarului israelian în domeniul minier din Congo a fost marcată de controverse și de acuzații de corupție, pe care le neagă.

ITALIA

PIB: **$1.9 TRIL** POPULAȚIE: **61 MIL**
MILIARDARI: **42 (–1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$151.9 MLD**
(+$1.1 MLD VS. 2016)

SURSA AVERII



TOP SECTOARE

Maria Franca Fissolo & familia ▲
$25.2 MLD #29
NUTELLA

Leonardo Del Vecchio & familia ▼
$17.9 MLD #50 OCHELARI

Stefano Pessina ▲
$13.9 MLD #80 PUBLISHING

Massimiliana Landini Aleotti & familia ▼
$9.5 MLD #133 FARMA

Silvio Berlusconi & familia ▲
$7 MLD #199 MEDIA

Giorgio Armani ▲
$6.6 MLD #215 LUX

Augusto & Giorgio Perfetti ▲
$5.8 MLD #250 INDUSTRIE

Paolo & Gianfelice Mario Rocca ▲
$4.4 MLD #385
PRODUCȚIE

Giuseppe De'Longhi ▲
$3.8 MLD #474 CAFEA

Patrizio Bertelli ▲
$3.2 MLD #603 LUX

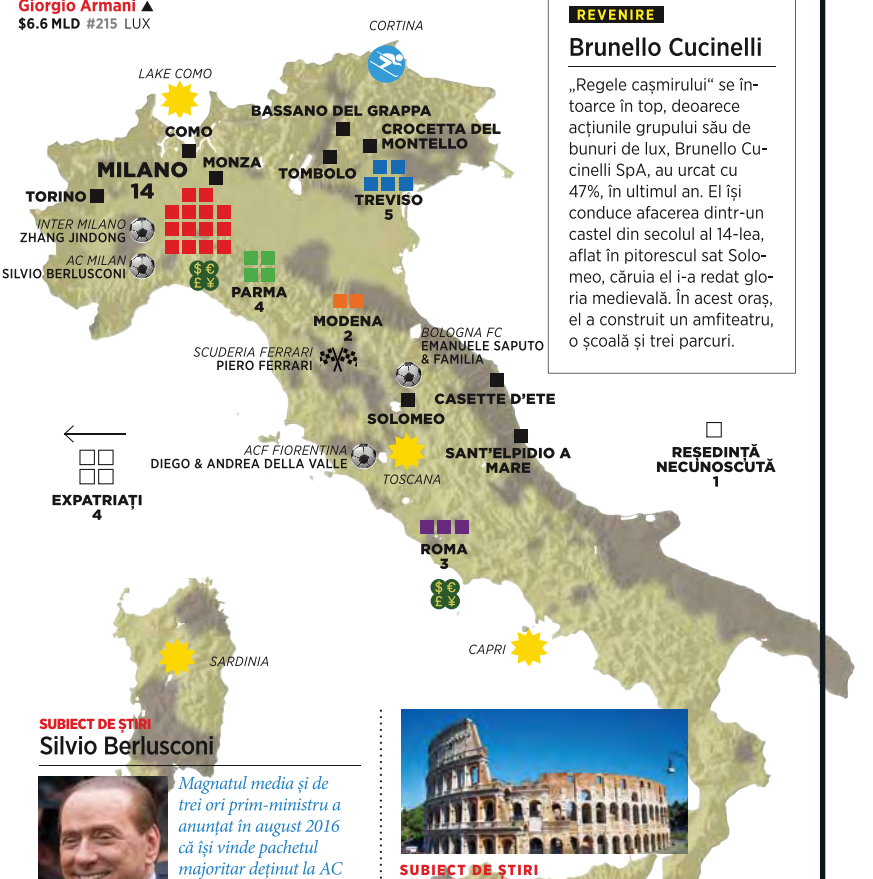
Miuccia Prada ▲
$3.2 MLD #603 LUX

Renzo Rosso ▼
$3 MLD #660 FASHION

REVENIRE

Brunello Cucinelli

„Regele cașmirului" se întoarce în top, deoarece acțiunile grupului său de bunuri de lux, Brunello Cucinelli SpA, au urcat cu 47%, în ultimul an. El își conduce afacerea dintr-un castel din secolul al 14-lea, aflat în pitorescul sat Solomeo, căruia el i-a redat gloria medievală. În acest oraș, el a construit un amfiteatru, o școală și trei parcuri.



SUBIECT DE ȘTIRI

Silvio Berlusconi

Magnatul media și de trei ori prim-ministru a anunțat în august 2016 că își vinde pachetul majoritar deținut la AC Milan, punând capăt celor 30 de ani în care a deținut una dintre cele mai iubite echipe de fotbal italiene. Totuși, vânzarea către firma chineză Sino-Europe Sports Investment Management Changxing, pentru 820 milioane de dolari, nu a fost finalizată atunci când a fost anunțată de presă. Cunoscut cândva sub numele de omul politic teflon (căruia nu i se aplică nicio regulă), Berlusconi a fost condamnat pentru fraudă fiscală în 2016.

SUBIECT DE ȘTIRI

Diego Della Valle

Președintele și CEO-ul Tod Group, producător de pantofi și genți de lux, a dat o petrecere la Colosseum-ul din Roma în iulie 2016, pentru a sărbători finalizarea primei faze din îndelungata restaurare a legendarului edificiu, care a inclus curățarea manuală a stadionului. Renovarea, pentru care Della Valle a promis 34 de milioane de dolari, este programată să fie finalizată între 2020 și 2022.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

GULIVER / GETTYIMAGES

ITALIA

Carlo Benetton ▼
$2.7 MLD #745
RETAIL FASHION, INVESTIȚII

Gilberto Benetton ▼
$2.7 MLD #745
RETAIL FASHION, INVESTIȚII

Giuliana Benetton ▼
$2.7 MLD #745
RETAIL FASHION, INVESTIȚII

Luciano Benetton ▼
$2.7 MLD #745
RETAIL FASHION, INVESTIȚII

Ennio Doris & familia ▲
$2.2 MLD #939
SERVICII FINANCIARE

Luigi Rovati & familia ▲
$2 MLD #1030 FARMA

Francesco Gaetano Caltagirone ▲
$1.9 MLD #1098
CONSTRUCȚII, DIVERSE

Sandro Veronesi ▲
$1.7 MLD #1234 FASHION

Diego Della Valle ▶
$1.6 MLD #1290 ÎNCĂLȚĂMINTE

Gustavo Denegri ▲
$1.6 MLD #1290 SĂNĂTATE

Piero Ferrari ▲
$1.6 MLD #1290 AUTOMOBILE

Mario Moretti Polegato & familia ▼
$1.6 MLD #1290 ÎNCĂLȚĂMINTE

Luca Garavoglia ★
$1.5 MLD #1376 ALCOOL

Massimo Moratti ▲
$1.5 MLD #1376 OIL & GAS

Alberto Prada ▲
$1.4 MLD #1468 LUX

Marina Prada ▲
$1.4 MLD #1468 LUX

Remo Ruffini ▲
$1.4 MLD #1468 ÎMBRĂCĂMINTE

Emanuella Barilla ▼
$1.3 MLD #1567 PASTE

Guido Barilla ▼
$1.3 MLD #1567 PASTE

Luca Barilla ▼
$1.3 MLD #1567 PASTE

Paolo Barilla ▼
$1.3 MLD #1567 PASTE

Nicola Bulgari ▲
$1.3 MLD #1567 LUX

Paolo Bulgari ▲
$1.3 MLD #1567 LUX

Luigi Cremonini & familia ▼
$1.3 MLD #1567
ALIMENTARĂ

Pier Luigi Loro Piana ▼
$1.3 MLD #1567 FASHION

Gian Marco Moratti ▶
$1.3 MLD #1567 OIL & GAS

Domenico Dolce ▼
$1.2 MLD #1678 LUX

Stefano Gabbana ▼
$1.2 MLD #1678 LUX

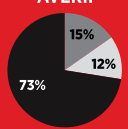
Andrea Della Valle ▼
$1.1 MLD #1795 ÎNCĂLȚĂMINTE

Brunello Cucinelli & familia ↻
$1 MLD #1940 FASHION

JAPONIA

PIB: **$4.9 TRIL** POPULAȚIE: **126 MIL**
MILIARDARI: **33 (+6 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$114.5 MLD (+$29.1 MLD VS. 2016)

SURSA AVERII



MOȘTENIRE & DEZVOLTARE
MOȘTENIRE
FORȚE PROPRII

TOP SECTOARE

9	FASHION & RETAIL
6	TEHNOLOGIE
4	JOCURI DE NOROC
3	REAL ESTATE
3	INDUSTRIE

CEL MAI BOGAT

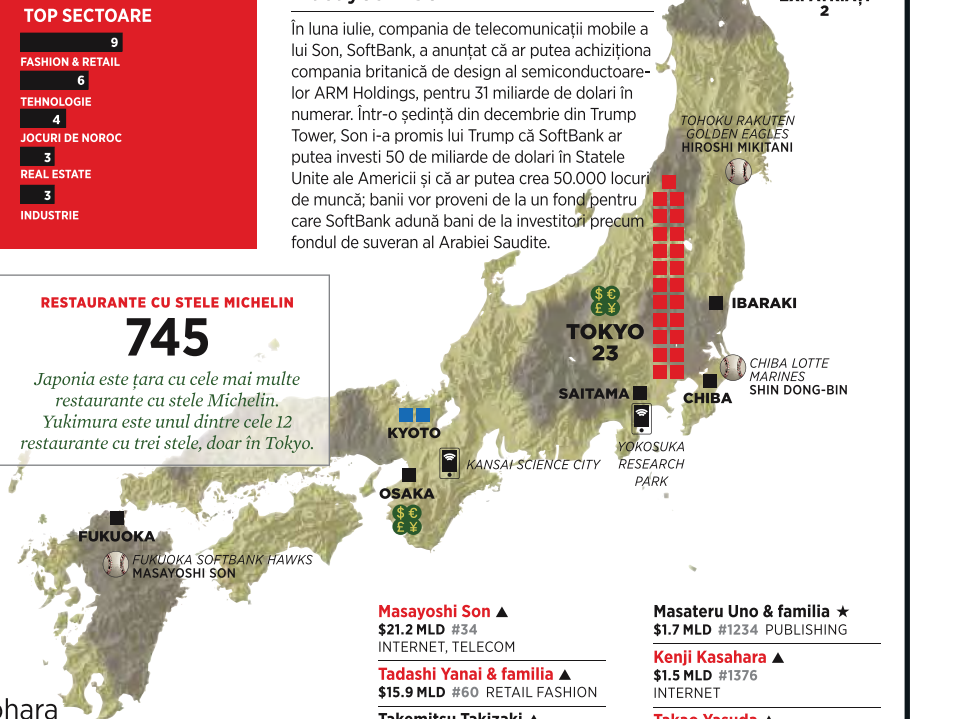
Masayoshi Son

În luna iulie, compania de telecomunicații mobile a lui Son, SoftBank, a anunțat că ar putea achiziționa compania britanică de design al semiconductoarelor ARM Holdings, pentru 31 miliarde de dolari în numerar. Într-o ședință din decembrie din Trump Tower, Son i-a promis lui Trump că SoftBank ar putea investi 50 de miliarde de dolari în Statele Unite ale Americii și că ar putea crea 50.000 locuri de muncă; banii vor proveni de la un fond pentru care SoftBank adună bani de la investitori precum fondul de suveran al Arabiei Saudite.

RESTAURANTE CU STELE MICHELIN

745

Japonia este țara cu cele mai multe restaurante cu stele Michelin. Yukimura este unul dintre cele 12 restaurante cu trei stele, doar în Tokyo.



NOU INTRAT

Yoshiko Shinohara

După un stagiu de secretară în Australia, Shinohara, o femeie divorțată, a revenit în Japonia în 1973 și a început o firmă care intermedia locuri de muncă part-time din apartamentul ei cu un singur dormitor, aflat în Tokyo, pentru a ajuta femeile să reintre pe piața forței de muncă. Fiică a unei moașe, ea este prima femeie din Japonia care a devenit miliardară prin propriile forțe, datorită unui val de creștere cu 50% a prețului acțiunilor companiei ei, Holdings Temp, în ultimul an.

SUBIECT DE ȘTIRI

Hiroshi Mikitani

Fondatorul și CEO-ul retailer-ului japonez online Rakuten și-a închis operațiunile din Marea Britanie, Austria și Spania, în 2016. Încă în urcare în Europa, Rakuten a lansat o bancă comercială pentru a servi acest continent, la începutul acestui an. Mikitani se află în consiliul Lyft, principalul concurent al lui Uber.

Masayoshi Son ▲
$21.2 MLD #34
INTERNET, TELECOM

Tadashi Yanai & familia ▲
$15.9 MLD #60 RETAIL FASHION

Takemitsu Takizaki ▲
$12.3 MLD #102 INDUSTRIE

Hiroshi Mikitani ▲
$5.8 MLD #250 RETAIL ONLINE

Akira Mori & familia ▼
$4.4 MLD #385 REAL ESTATE

Keiichiro Takahara & familia ▲
$4.2 MLD #414 BUNURI

Masatoshi Ito ▶
$3.6 MLD #522 RETAIL

Masahiro Miki ▲
$3.6 MLD #522 ÎNCĂLȚĂMINTE

Shigenobu Nagamori ▲
$3.6 MLD #522 VEHICULE

Han Chang-Woo & familia ▼
$3.4 MLD #564
PACHINKO

Yusaku Maezawa ▲
$3.1 MLD #630 RETAIL ONLINE

Akio Nitori ▲
$3 MLD #660 BUNURI CONSUM

Yasumitsu Shigeta & familia ▲
$2.7 MLD #745
RETAIL, TELECOM

Yoshiko Mori ▲
$2.6 MLD #782 REAL ESTATE

Kazuo Okada & familia ▲
$2.4 MLD #867
CAZINOURI

Katsumi Tada ▲
$1.7 MLD #1234 REAL ESTATE

Masateru Uno & familia ★
$1.7 MLD #1234 PUBLISHING

Kenji Kasahara ▲
$1.5 MLD #1376
INTERNET

Takao Yasuda ▲
$1.5 MLD #1376 RETAIL

Nobutoshi Shimamura & familia ▲
$1.4 MLD #1468 RETAIL

Yoshiyuki Sankai ▲
$1.3 MLD #1567 ROBOTICĂ

Satoshi Suzuki ★
$1.3 MLD #1567 COSMETICE

Yasuhiro Fukushima ↻
$1.2 MLD #1678 JOCURI VIDEO

Masayuki Ishihara & familia ★
$1.2 MLD #1678 PACHINKO

Nobutada Saji ▲
$1.2 MLD #1678 BĂUTURI

Hideyuki Busujima ▶
$1.1 MLD #1795 PACHINKO

Soichiro Fukutake ▶
$1.1 MLD #1795 EDUCAȚIE

Kagemasa Kozuki ↻
$1.1 MLD #1795 JOCURI VIDEO

Masahiro Noda ▲
$1.1 MLD #1795 SOFTWARE

Yoshiko Shinohara ★
$1.1 MLD #1795 RESURSE UMANE

Yoshikazu Tanaka ▲
$1.1 MLD #1795 INTERNET

Shoji Uehara ↻
$1.1 MLD #1795 FARMA

Kentaro Ogawa & familia ★
$1 MLD #1940 RESTAURANTE

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

GULIVER / GETTYIMAGES

KAZAHSTAN

PIB: **$133.4 MLD**
POPULAȚIE: **18 MIL**
MILIARDARI: **5**
AVERE TOTALĂ:
$10.5 MLD (+$1.2 MLD VS. 2016)

Bulat Utemuratov ▶
$2.3 MLD #896
MINERIT, BANKING, HOTELURI

Vladimir Kim ▲
$2.1 MLD #973 MINERIT

Timur Kulibaev ▲
$2.1 MLD #973 BANKING

Dinara Kulibaeva ▲
$2.1 MLD #973 BANKING

Alijan Ibragimov ▲
$1.9 MLD #1098 MINERIT, METALE

KUWEIT

PIB: **$110.9 MLD**
POPULAȚIE: **4 MIL**
MILIARDARI: **4 (+4 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$5.4 MLD (+$5.4 MLD VS. 2016)

Bassam Alghanim ↻
$1.4 MLD #1468 DIVERSE

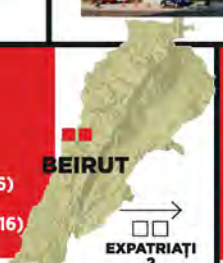
Kutayba Alghanim ↻
$1.4 MLD #1468 DIVERSE

Fawzi Al-Kharafi ↻
$1.3 MLD #1567 DIVERSE

Mohannad Al-Kharafi ↻
$1.3 MLD #1567 DIVERSE

LIBAN

PIB: **$51.1 MLD**
POPULAȚIE: **6 MIL**
MILIARDARI: **4 (-3 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$9 MLD (-$3.5 MLD VS. 2016)



Najib Mikati ▲
$2.6 MLD #782 TELECOM

Taha Mikati ▲
$2.6 MLD #782 TELECOM

Bahaa Hariri ▶
$2.2 MLD #939 REAL ESTATE, INVESTIȚII, LOGISTICĂ

Robert Mouawad & familia ▲
$1.6 MLD #1290 BIJUTERII

LIECHTENSTEIN

PIB: **$6.3 MLD**
POPULAȚIE: **37.000**
MILIARDARI: **1**
AVERE TOTALĂ: **$2.7 MLD (+$200 MIL VS. 2016)**

Christoph Zeller ▲
$2.7 MLD #745
SĂNĂTATE

MEXIC

PIB: **$1 TRIL** POPULAȚIE: **129 MIL**
MILIARDARI: **15 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$116.7 MLD (+$17.1 MLD VS. 2016)

NOU INTRAT

Juan Francisco Beckmann Vidal

În luna februarie, popularul producător de tequila Jose Cuervo s-a listat pe Bursa de Valori mexicană, urcându-l pe Beckmann Vidal în rândul miliardarilor. Afacerea, care are principala distilerie în orașul mexican Tequila, aparține aceleași familii de 11 generații.

CEL MAI BOGAT

Carlos Slim Helu

Cândva un critic al lui Trump, Slim a ținut unda între rearele sale conferințe de presă în ianuarie, făcând apel la unitate în Mexic împotriva amenințărilor din partea noului președinte american.

Carlos Slim Helu & familia ▲
$54.5 MLD #6 TELECOM

German Larrea Mota Velasco & familia ▲
$13.8 MLD #82 MINERIT

Alberto Bailleres Gonzalez & familia ▲
$10.8 MLD #123 MINERIT

Maria Asuncion Aramburuzabala & familia ▲
$5.8 MLD #250
BERE, INVESTIȚII

Eva Gonda de Rivera & familia ▼
$5.6 MLD #269 BĂUTURI

Juan Francisco Beckmann Vidal & familia ★
$5.2 MLD #303 TEQUILA

Jeronimo Arango & familia ▼
$4.2 MLD #414 RETAIL

Ricardo Salinas Pliego & familia ▼
$3.6 MLD #522 RETAIL, MEDIA

Antonio Del Valle Ruiz & familia ▲
$3 MLD #660 CHIMIE

Emilio Azcarraga Jean ▶
$2.1 MLD #973
TELEVIZIUNE

Rufino Vigil Gonzalez ↻
$2 MLD #1030 SIDERURGIE

Carlos Hank Rhon ▼
$1.9 MLD #1098 BANKING

Roberto Hernandez Ramirez ▲
$1.8 MLD #1161 BANKING

Alfredo Harp Helu & familia ▶
$1.2 MLD #1678 BANKING

David Penaloza Alanis ▼
$1.2 MLD #1678 AUTOSTRĂZI

LOCAȚIE

CARLOS HANK RHON

Bancherul și investitorul mexican a plătit 77 milioane de dolari pentru a cumpăra casele de vacanță ale lui George Clooney și Cindy Crawford, aflate una lângă cealaltă, în Cabo San Lucas, în 2015. Știrea a făcut furori anul trecut.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

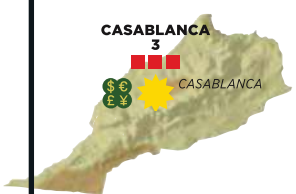
MAROC

PIB: **$104.9 MLD**
POPULAȚIE: **35 MIL**
MILIARDARI: **3 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$4.5 MLD (+$1.3 MLD VS. 2016)**

Othman Benjelloun ▶
$1.9 MLD #1098
BANKING, ASIGURĂRI

Aziz Akhannouch & familia ▲
$1.5 MLD #1376
DIVERSE

Anas Sefrioui ↻
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE



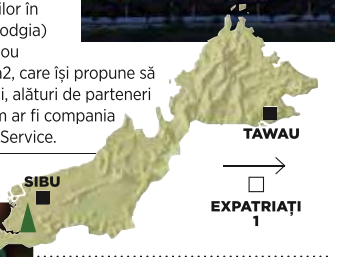
MALAEZIA

PIB: **$295.2 MLD**
POPULAȚIE: **31 MIL**
MILIARDARI: **12 (+2 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$45.7 MLD (+$6.2 MLD VS. 2016)**

REVENIRE

Chen Lip Keong

Regele jocurilor de noroc, a cărui avere a crescut cu 158%, a revenit între miliardari, după o pauză de doi ani. Compania sa, NagaWorld, deține monopolul cazinourilor în Phnom Penh (Cambodgia) și se extinde cu un nou cazinou, numit Naga2, care își propune să atragă turiștii chinezi, alături de parteneri de pe continent, cum ar fi compania de stat China Travel Service.



MARELE ÎNVINS

Ananda Krishnan

Krishnan a acceptat să fuzioneze compania sa de telecom, Aircel, cu Reliance Communications, ce aparține miliardarului Anil Ambani, în septembrie anul trecut. În aceeași lună, a explodat știrea că un tribunal indian a emis un mandat de arestare împotriva lui Krishnan, ca parte a unei investigații asupra modului în care a dobândit Aircel, în 2006; el a negat orice neregulă. Averea sa a scăzut cu 12% în ultimul an.

Robert Kuok ▲
$11.4 MLD #115
INDUSTRIE, SHIPPING, REAL ESTATE

Quek Leng Chan ▲
$6.8 MLD #202
BANKING, REAL ESTATE

Ananda Krishnan ▼
$6.5 MLD #219 TELECOM, MEDIA

Lee Shin Cheng ▲
$4.7 MLD #348
INDUSTRIE, REAL ESTATE

Hong Piow Teh ▶
$4.7 MLD #348 BANKING

Lau Cho Kun ▲
$2.1 MLD #973 INDUSTRIE, REAL ESTATE

Yeoh Tiong Lay ▼
$2.1 MLD #973 CONSTRUCȚII, REAL ESTATE, ENERGIE

Tiong Hiew King ▲
$2 MLD #1030 LEMN, MEDIA

Syed Mokhtar AlBukhary ▲
$1.8 MLD #1161 INDUSTRIE, ENERGIE, CONSTRUCȚII

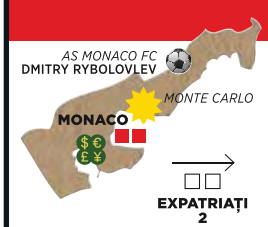
Chen Lip Keong ↻
$1.6 MLD #1290
CAZINOURI, REAL ESTATE

Kuan Kam Hon ▼
$1 MLD #1940 INDUSTRIE

Desmond Lim Siew Choon ★
$1 MLD #1940 REAL ESTATE

MONACO

PIB: **$6.6 MLD**
POPULAȚIE: **38.000**
MILIARDARI: **4**
AVERE TOTALĂ: **$7.1 MLD**



Tatiana Casiraghi ▶
$2.4 MLD #867 BERE

David Nahmad ▶
$1.9 MLD #1098 ARTĂ

Ezra Nahmad ▶
$1.5 MLD #1376 ARTĂ

Lily Safra ▶
$1.3 MLD #1567 BANKING

NEPAL

PIB: **$20.9 MLD**
POPULAȚIE: **29 MIL**
MILIARDARI: **1**
AVERE TOTALĂ: **$1.3 MLD (+$200 MIL VS. 2016)**

Binod Chaudhary & familia ▲
$1.3 MLD #1567 DIVERSE

OLANDA

PIB: **$768.9 MLD** POPULAȚIE: **17 MIL**
MILIARDARI: **10 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$31.6 MLD (+$3.4 MLD VS. 2016)**

Charlene de Carvalho-Heineken & familia ▲
$12.6 MLD #95 HEINEKEN

Frits Goldschmeding ▲
$4.4 MLD #385
RESURSE UMANE

Hans Melchers ▲
$2.8 MLD #717
CHIMIE, INVESTIȚII

Carolus Nolet Sr. ▼
$2.5 MLD #814
KETEL ONE VODKA

Ralph Sonnenberg & familia ▲
$2.2 MLD #939 INDUSTRIE

Kommer Damen ▼
$1.6 MLD #1290
CONSTRUCȚII NAVE

John de Mol ▶
$1.5 MLD #1376 TELEVIZIUNE

Lesley Bamberger ★
$1.4 MLD #1468 REAL ESTATE

Robert Defares ★
$1.4 MLD #1468 TRADING

Wim van der Leegte ▼
$1.2 MLD #1678 PRODUCȚIE

NOU INTRAT

Lesley Bamberger

Bamberger s-a alăturat afacerilor familiei sale Kroonenberg Groep în 1986, preluându-i conducerea din 1996. Acum, unul dintre cei mai mari dezvoltatori și investitori imobiliari din Olanda, el a dezvoltat și ansambluri de lux în Park Avenue din Manhattan.

LOCAȚIE

Hans Melchers

Melchers a deschis Muzeul MORE la Grossel, în 2015, pentru a-și expune propria colecție de artă modernă realistă olandeză. A deschis un altul în 2017, într-un castel din secolul al 14-lea din Ruurlo, pentru a găzdui operele pictorului olandez Carel Willink.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

NOUA ZEELANDĂ

PIB: **$174.3 MLD**
POPULAȚIE: **5 MIL**
MILIARDARI: **2**
AVERE TOTALĂ:
$11.4 MLD (+$2.3 MLD VS. 2016)

EXPATRIAȚI
1

CEL MAI BOGAT

Graeme Hart

Hart încearcă să-și vândă superiachtul cu o lungime de 33 de metri, Ulysses, pentru 195 milioane de dolari. Iahtul, care și-a făcut debutul cu două luni înainte ca proprietarul său să-l scoată la vânzare, în martie 2016, are 15 cabine, un heliport, o piscină pe punte, o saună, o sală de gimnastică, o sală de cinema și o pivniță pentru vinuri.

Graeme Hart ▲
$9.5 MLD #133 INVESTIȚII

Richard Chandler ▼
$1.9 MLD #1098 INVESTIȚII

NIGERIA

PIB: **$400.5 MLD**
POPULAȚIE: **187 MIL**
MILIARDARI: **3 (–2 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$19.6 MLD (–$10.3 MLD VS. 2016)

CEL MAI BOGAT

ALIKO DANGOTE

În timp ce Dangote este încă cea mai bogată persoană de pe continentul african, averea sa a scăzut cu 3,2 miliarde de dolari, în ultimul an. O devalorizare cu 37% a nairei nigeriene față de dolar a ras două miliarde de dolari din valoarea participației sale la compania Dangote Cement, în ciuda unei mici creșteri a prețului acțiunilor.

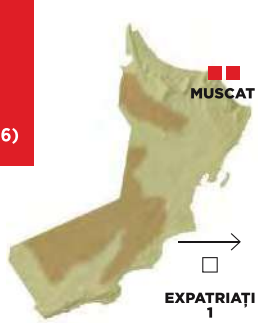
Aliko Dangote ▼
$12.2 MLD #105
CONSTRUCȚII, ZAHĂR

Mike Adenuga ▼
$5.8 MLD #250 TELECOM, PETROL

Folorunsho Alakija ▶
$1.6 MLD #1290 PETROL

OMAN

PIB: **$65 MLD**
POPULAȚIE: **5 MIL**
MILIARDARI: **3 (+2 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$6.7 MLD (+$5.2 MLD VS. 2016)



EXPATRIAȚI
1

Suhail Bahwan ★
$4.1 MLD #427 DIVERSE

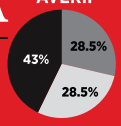
P.N.C. Menon ▲
$1.6 MLD #1290 REAL ESTATE

Mohammed Bahwan ★
$1 MLD #1940
AUTO

NORVEGIA

PIB: **$368.4 MLD**
POPULAȚIE: **5 MIL**
MILIARDARI: **14 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$32.4 MLD (+$7.6 MLD VS. 2016)

SURSA AVERII



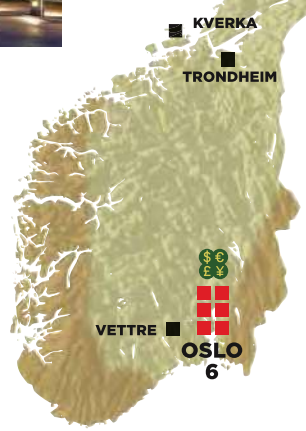
MOȘTENIRE & DEZVOLTARE
MOȘTENIRE
FORȚE PROPRII

TOP SECTOARE

LOCAȚIE

În octombrie, cititorii Condé Nast Traveler au votat hotelul „The Thief" din Oslo, aparținând lui Petter Stordalen, drept cel mai bun hotel din nordul Europei.

EXPATRIAȚI
5



NOU INTRAT

SVEIN STØLE

Fostul jurnalist de business este proprietarul majoritar al Pareto Securities, un conglomerat de servicii financiare care oferă servicii de finanțare, cercetare și administrare de active pentru clienți precum fundații, fonduri de pensii și persoane fizice cu o avere netă ridicată. Prin brațul de transport maritim al Pareto, el se ocupă, de asemenea, de transportul petrolier - tancuri, vrac și instalații de foraj.

NOU INTRAT

Torstein Hagen

Fostul CEO al de-acum defunctei Royal Viking Line și fostul membru al consiliului Holland America Line, Hagen a început Viking Cruises cu patru nave în 1997. Astăzi, flota sa de 62 de nave transportă turiști de-a lungul și de-a latul căilor navigabile majore ale Europei, precum și pe Nil, din Egipt, și Yangtze, din China. Anul trecut, el a vândut un pachet de acțiuni de 17% către TPG Capital și Canada Pension Plan Investment Board pentru 500 de milioane de dolari, într-o afacere care i-a evaluat compania la aproape trei miliarde de dolari.

Odd Reitan ▲
$5.3 MLD #294
RETAIL, REAL ESTATE

Johan Johannson ▲
$3.3 MLD #581 RETAIL

Andreas Halvorsen ▶
$3.1 MLD #630 FINANCIAR

Kjell Inge Rokke ▲
$2.9 MLD #693
SHIPPING, FOOD

Arne Wilhelmsen & familia ▲
$2.8 MLD #717 TRANSPORTURI

Svein Stole ★
$2.6 MLD #782 INVESTIȚII

Caroline Hagen Kjos ▲
$2.5 MLD #814 CONGLOMERAT

Stein Erik Hagen ▲
$2.3 MLD #896 BUNURI

Petter Stordalen ▲
$1.6 MLD #1290 HOTELURI

Gustav Magnar Witzoe ▲
$1.6 MLD #1290 PISCICULTURĂ

Alexandra Andresen ▶
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Katharina Andresen ▶
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Torstein Hagen ★
$1 MLD #1940 TRANSPORTURI

Alexander Vik ▶
$1 MLD #1940 INVESTIȚII

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

PERU

PIB: **$190.9 MLD**
POPULAȚIE: **32 MIL**
MILIARDARI: **5 (+2 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$8.4 MLD (+$4.6 MLD VS. 2016)**

Carlos Rodriguez-Pastor ▲
$2.7 MLD #745 FINANCIAR

Vito Rodriguez Rodriguez ↻
$1.7 MLD #1234 LACTATE

Eduardo Hochschild ↻
$1.5 MLD #1376 MINERIT

Ana Maria Brescia Cafferata ▲
$1.4 MLD #1468 MINERIT, BĂNCI

Eduardo Belmont Anderson ▶
$1.1 MLD #1795 COSMETICE

POLONIA

PIB: **$471.5 MLD**
POPULAȚIE: **38 MIL**
MILIARDARI: **4 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$9.9 MLD (+$2 MLD VS. 2016)**

Dominika & Sebastian Kulczyk ▶
$3.6 MLD #522 DIVERSE

Michal Solowow ▲
$2.7 MLD #745 INVESTIȚII

Zygmunt Solorz-Zak ▶
$2.5 MLD #814 TELEVIZIUNE

Dariusz Milek ↻
$1.1 MLD #1795
REAL ESTATE, RETAIL

REVENIRE

Dariusz Milek

„Regele pantofilor" a înregistrat o revenire în top datorită unei creșteri cu 57% a prețului acțiunilor afacerii sale, CCC. Compania s-a extins în Serbia și Rusia, în ultimul an, și vinde mai mult de 40 de milioane de perechi de pantofi, anual, în magazine din 17 țări. Potrivit propriilor estimări, este cea mai rapidă creștere în domeniul său, în Europa.

PORTUGALIA

PIB: **$204.2 MLD**
POPULAȚIE: **10 MIL**
MILIARDARI: **4 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$10.7 MLD (+$2.9 MLD VS. 2016)**

EXPATRIAȚI

Americo Amorim ▲
$4.4 MLD #385
ENERGIE, INVESTIȚII

Alexandre Soares dos Santos & familia ▲
$2.7 MLD #745 SUPERMARKET

Demetrio Carceller Coll ★
$2.1 MLD #973 RESURSE, BERE

Belmiro de Azevedo ▼
$1.5 MLD #1376 RETAIL

QATAR

PIB: **$154.5 MLD**
POPULAȚIE: **3 MIL**
MILIARDARI: **2 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$3.7 MLD (+$1.7 MLD VS. 2016)**

Faisal Bin Qassim Al Thani ▲
$2.4 MLD #867
HOTELURI, DIVERSE

Hamad bin Jassim bin Jaber Al Thani ★
$1.3 MLD #1567
INVESTIȚII

FILIPINE

PIB: **$304.8 MLD** POPULAȚIE: **102 MIL**
MILIARDARI: **14 (+3 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$45.8 MLD (+$4.3 MLD VS. 2016)**

NOU INTRAT

Ramon Ang

Ang este într-un război cu Henry Sy, într-o licitație pentru drepturile de construire a unui aeroport la ieșire din Manila. Anul trecut, în septembrie, compania sa, San Miguel, a propus un proiect în valoare de 15 miliarde de dolari, fără subvenții. Suma licitată de Sy a fost cu cinci miliarde de dolari mai mare.

ROMÂNIA

PIB: **$186.6 BIL**
POPULAȚIE: **20 MIL**
MILIARDARI: **1**
AVERE TOTALĂ: **$1.1 MLD (+$100 MIL VS. 2016)**

Ion Țiriac ▲
$1.1 MLD #1795 AUTO, REAL ESTATE, ASIGURĂRI

NOU INTRAT

EDGAR SIA

Prețul acțiunilor dezvoltatorului de malluri DoubleDragon este în creștere, ceea ce i-a permis lui Sia să ajungă între cei cu averi de zece cifre. El a început cu un magazin, în 2003 și a construit o companie națională și a vândut pachetul majoritar de acțiuni al companiei, în 2010, miliardarului Tony Tan Caktiong. Cei doi sunt, de asemenea, parteneri în compania DoubleDragon.

Henry Sy & familia ▼
$12.7 MLD #94 DIVERSE

John Gokongwei Jr ▲
$5.8 MLD #250 DIVERSE

Lucio Tan & familia ▼
$3.7 MLD #501 DIVERSE

George Ty & familia ▼
$3.5 MLD #544 BANKING

Enrique Razon Jr ▲
$3.4 MLD #564 PORTURI

Tony Tan Caktiong & familia ▲
$3.4 MLD #564 FAST FOOD

David Consunji ▲
$3.1 MLD #630 CONSTRUCȚII

Andrew Tan ▼
$2.5 MLD #814 DIVERSE

Robert Coyiuto Jr ▼
$1.5 MLD #1376 ENERGIE

Manuel Villar ▲
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE

Ramon Ang ★
$1.4 MLD #1468 DIVERSE

Eduardo Cojuangco ↻
$1.2 MLD #1678 FOOD

Roberto Ongpin ↻
$1.1 MLD #1795 DIVERSE

Edgar Sia ★
$1 MLD #1940 FAST FOOD

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE ▶ NOU★ REVENIRE ↻

GULIVER / GETTYIMAGES

RUSIA

PIB: **$1.2 TRIL**
POPULAȚIE: **144 MIL**
MILIARDARI: **96 (+19 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$386.3 MLD (+$103.7 MLD VS. 2016)**

SURSA AVERII

TOP SECTOARE

SUBIECT DE ȘTIRI

Andrei Melnicenko

Iahtul cu vele a lui Melnicenko, unul dintre cele mai mari iahturi din lume, a fost oprit temporar în Gibraltar, după ce constructorul ambarcațiunii a declarat că miliardarul proprietar îi este dator cu 16 milioane de dolari. Cazul este în arbitraj, iar iahtul, al cărui cost este estimat la 450 de milioane de dolari, este în faza testelor, în Spania. Pentru a se asigura că apare primul în registre, rusul a decis să îl numească „A". Un alt megaiaht al lui Melincenko, care seamănă cu un submarin, este în prezent la vânzare.

LOCAȚIE

Dmitri Ribolovlev

Ribolovlev a cumpărat Maison de l'Amitie, casa lui Donald Trump din Palm Beach amplasată pe malul oceanului, pentru suma de 95 de milioane dolari, în 2008. Ribolovlev, care a făcut bani din îngrășăminte, a primit aprobarea de a demola clădirea principală și fântâna, și a vândut o parcelă pentru 34 de milioane de dolari, în 2016.

LOCAȚIE

În 2015, miliardarii ruși God Nisanov și Zarakh Iliev au deschis Moskvarium în Moscova. Acesta a fost declarat cel mai mare acvariu din Europa, cu 8.000 de creaturi marine și șapte piscine pentru ca vizitatorii să poată înota cu delfinii.

REVENIRE

Yuri Kovalchuk

Cel mai mare acționar al Rossiya Bank a fost numit casierul personal al Președintelui Vladimir Putin. Potrivit documentelor din dosarul Panama, Kovalchuk, care este un vechi prieten al lui Putin, l-ar fi ajutat pe acesta să își mute niște milioane în numerar off-shore. Ambii neagă acuzațiile. Conform rapoartelor din media, fiica lui Putin, Katerina Tikhonova s-a căsătorit în stațiunea de ski a lui Kovalchuk, în 2013. El s-a întors în top după doi ani de absență.

Leonid Mikhelson ▲
$18.4 MLD #46 RESURSE, CHIMIE

Alexey Mordashov ▲
$17.5 MLD #51
SIDERURGIE, INVESTIȚII

Vladimir Lisin ▲
$16.1 MLD #57 SIDERURGIE, TRANSPORT

Gennady Timchenko ▲
$16 MLD #59 OIL & GAS

Alisher Usmanov ▲
$15.2 MLD #66
SIDERURGIE, TELECOM, INVESTIȚII

Vagit Alekperov ▲
$14.5 MLD #74 PETROL

Mikhail Fridman ▲
$14.4 MLD #75
PETROL, BANKING, TELECOM

Vladimir Potanin ▲
$14.3 MLD #77 METALE

Andrei Melnicenko ▲
$13.2 MLD #89 CĂRBUNE, RESURSE

CEA MAI MARE CREȘTERE

Vladimir Lisin

Mulțumită, în mare parte, prețului crescut al oțelului și rublei puternice, averea lui Lisin a urcat cu 6,8 miliarde de dolari, mai mult decât a oricărui alt rus. El este președinte și acționar majoritar al NLMK Group, unul dintre cei mai mari producători de oțel din lume, care și-a văzut acțiunile crescând cu 69%, în ultimul an.

Viktor Vekselberg ▲
$12.4 MLD #100 METALE, ENERGIE

German Khan ▲
$9.3 MLD #138
PETROL, BANKING, TELECOM

Roman Abramovich ▲
$9.1 MLD #139
SIDERURGIE, INVESTIȚII

Mikhail Prokhorov ▲
$8.9 MLD #145
INVESTIȚII

Viktor Rashnikov ▲
$8.3 MLD #156 SIDERURGIE

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

NOU INTRAT

Sergei Gordeev

În 2013, Gordeev a cumpărat o participație de 20% în compania de construcții de locuințe, Pik Group, de la miliardarul Suleiman Krimov, iar în cele din urmă a devenit acționar majoritar. Anul trecut, compania a achiziționat principalul său concurent, Marton Group, pentru a deveni unul dintre cei mai mari dezvoltatori rezidențiali. Gordeev este, de asemenea, un investitor alături de miliardarul Ziyavudin Magomedov, în Hyperloop One.

Dmitry Rybolovlev ▼
$7.3 MLD #190 CHIMIE

Alexei Kuzmichev ▲
$7.2 MLD #194
PETROL, BANKING, TELECOM

Andrei Skoch ▲
$6.9 MLD #201 SIDERURGIE

Sergei Galitsky ▲
$6.8 MLD #202 RETAIL

Iskander Makhmudov ▲
$6.5 MLD #219
MINERIT, METALE, INDUSTRIE

Leonid Fedun ▲
$6.3 MLD #226 OIL

Mihail Gutseriev ▲
$6.3 MLD #226 PETROL, REAL ESTATE

Suleiman Kerimov ▲
$6.3 MLD #226 INVESTIȚII

Oleg Deripaska ▲
$5.1 MLD #315
ALUMINIU, UTILITĂȚI

Pyotr Aven ▶
$4.6 MLD #359
PETROL, BANKING, TELECOM

Alexander Abramov ▲
$4.5 MLD #367 SIDERURGIE, MINERIT

Andrei Guriev ▲
$4.5 MLD #367 CHIMIE

Sergei Popov ▶
$4.5 MLD #367 BANKING

Andrei Kozitsyn ▲
$4.3 MLD #402 METALE

Dmitry Kamenshchik ▲
$3.6 MLD #522 AEROPORTURI

Yuri Milner ▲
$3.5 MLD #544
FACEBOOK, INVESTIȚII

Vladimir Yevtushenkov ▲
$3.5 MLD #544 TELECOM

Samvel Karapetyan ▲
$3.4 MLD #564 REAL ESTATE

Alexander Svetakov ▲
$3.3 MLD #581
BANKING, REAL ESTATE

Viatcheslav Kantor ▲
$3.1 MLD #630
CHIMIE, REAL ESTATE

God Nisanov ▼
$3.1 MLD #630 REAL ESTATE

Zarakh Iliev ▼
$3 MLD #660 REAL ESTATE

Alexander Ponomarenko ▲
$3 MLD #660 PORTURI

Alexander Skorobogatko ▲
$3 MLD #660 PORTURI

Arkady Rotenberg ▲
$2.6 MLD #782
CONSTRUCȚII, BANKING

Alexander Mamut ▲
$2.5 MLD #814 INVESTIȚII

Igor Kesaev ▶
$2.4 MLD #867 TUTUN, RETAIL

Alexander Nesis ▼
$2.4 MLD #867
METALE, BANKING, CHIMIE

Vadim Moshkovich ▶
$2.3 MLD #896
AGRICULTURĂ, TERENURI

Mikail Shishkhanov ▲
$2.3 MLD #896
PETROL, BANKING, REAL ESTATE

Nikolai Buinov ↻
$2.2 MLD #939 OIL & GAS

Igor Makarov ▶
$2.1 MLD #973 OIL & GAS

Igor Altushkin ▲
$2 MLD #1030 METALE

Danil Khachaturov ▲
$2 MLD #1030 ASIGURĂRI, BANKING, REAL ESTATE

Vladimir Bogdanov ▲
$1.9 MLD #1098 PETROL

Alexander Froiov ▲
$1.8 MLD #1161 MINERIT, SIDERURGIE

Aras Agalarov ▲
$1.7 MLD #1234 REAL ESTATE

Andrei Bokarev ↻
$1.7 MLD #1234 CĂRBUNE
MINERIT, INDUSTRIE

Valentin Gapontsev & familia ▲
$1.6 MLD #1290 TEHNOLOGIE

Said-Salam Gutseriev ▲
$1.6 MLD #1290
PETROL, BANKING, REAL ESTATE

Yuri Shefler ▼
$1.6 MLD #1290 ALCOOL

Roman Trotsenko ★
$1.6 MLD #1290 TRANSPORT, INDUSTRIE, REAL ESTATE

Sergei Gordeev ★
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE

Alexei Ananyev ▲
$1.4 MLD #1468
BANKING, IT, REAL ESTATE

Dmitry Ananyev ▲
$1.4 MLD #1468
BANKING, IT, REAL ESTATE

Vasily Anisimov ▲
$1.4 MLD #1468 REAL ESTATE

Pyotr Kondrashev ▶
$1.4 MLD #1468 CHIMIE

Anatoly Lomakin ▶
$1.4 MLD #1468 CHIMIE

Ziyaudin Magomedov ↻
$1.4 MLD #1468 PORTURI, GAS

Dmitry Pumpyansky ▲
$1.4 MLD #1468 SIDERURGIE

Negdet Rahimkulov ▲
$1.4 MLD #1468 INVESTIȚII

Farkhad Akhmedov ▼
$1.3 MLD #1567 GAS

Roman Avdeev ▲
$1.3 MLD #1567
BANKING, CONSTRUCȚII

Alexander Dzhaparidze ▲
$1.3 MLD #1567
SERVICII PETROLIERE

Filaret Galchev ▼
$1.3 MLD #1567
MATERIALE CONSTRUCȚII

Eugene Kaspersky ▲
$1.3 MLD #1567 SOFTWARE

Alexander Klyachin ★
$1.3 MLD #1567 REAL ESTATE

Boris Mints ▲
$1.3 MLD #1567 REAL ESTATE

Andrei Molchanov ↻
$1.3 MLD #1567
MATERIALE CONSTRUCȚII

Kirill Shamalov ▲
$1.3 MLD #1567 PETROCHIMIE

Oleg Boyko ▶
$1.2 MLD #1678 DIVERSE

Gleb Fetisov ▶
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Viktor Kharitonin ▲
$1.2 MLD #1678 FARMA

Andrei Kosogov ▶
$1.2 MLD #1678
OIL, BANKING, TELECOM

Lev Kvetnoi ▶
$1.2 MLD #1678
CONSTRUCȚII, AEROPORTURI

Leonid Simanovsky ↻
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Oleg Tinkov ↻
$1.2 MLD #1678 BANKING

Vadim Yakunin ↻
$1.2 MLD #1678 FARMA

Gavril Yushvaev ▲
$1.2 MLD #1678
METALE, REAL ESTATE

Leonid Boguslavsky ▼
$1.1 MLD #1795 VENTURE CAPITAL

Sergei Katsiev ↻
$1.1 MLD #1795
RETAIL, DISTRIBUȚIE

Andrei Rappoport ▶
$1.1 MLD #1795 INVESTIȚII

Airat Shaimiev ↻
$1.1 MLD #1795 OIL & GAS, CHIMIE

Radik Shaimiev ↻
$1.1 MLD #1795 OIL & GAS, CHIMIE

Arkady Volozh ↻
$1.1 MLD #1795 INTERNET

Elena Baturina ▼
$1 MLD #1940 CONSTRUCȚII

Alexei Bogachev ↻
$1 MLD #1940 RETAIL, BANKING

Yuri Gushchin ↻
$1 MLD #1940
INDUSTRIE, REAL ESTATE

Yuri Kovalchuk ↻
$1 MLD #1940
BANKING, ASIGURĂRI, MEDIA

Boris Rotenberg ▶
$1 MLD #1940
CONSTRUCȚII, CHIMIE

Albert Shigaboutdinov ↻
$1 MLD #1940 OIL & GAS, CHIMIE

Rustem Suiteev ↻
$1 MLD #1940 OIL & GAS, CHIMIE

ARABIA SAUDITĂ

PIB: **$645.8 MLD**
POPULAȚIE: **32 MIL**
MILIARDARI: **10 (+4 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$42.1 MLD (+$7.5 MLD VS. 2016)

Prince Alwaleed Bin Talal Alsaud ▲
$18.7 MLD #45 INVESTIȚII

Mohammed Al Amoudi ▼
$8.1 MLD #159 PETROL, DIVERSE

Prince Sultan bin Mohammed bin Saud Al Kabeer ▲
$3.8 MLD #474 ALIMENTAR

Mohammed Al Issa & familia ▲
$2.6 MLD #782 INVESTIȚII

Saleh Kamel ▲
$2.3 MLD #898
BANKING, SĂNĂTATE

Abdullah Al Rajhi & familia ▲
$1.9 MLD #1098 BANKING

Abdul Majeed Alhokair ↻
$1.2 MLD #1678
RETAIL, REAL ESTATE

Fawaz Alhokair ↻
$1.2 MLD #1678
RETAIL, CENTRE COMERCIALE

Salman Alhokair ↻
$1.2 MLD #1678
RETAIL, CENTRE COMERCIALE

Mohammed Serafi ★
$1.1 MLD #1795 INVESTIȚII

SINGAPORE

PIB: **$289.3 MLD**
POPULAȚIE: **6 MIL**
MILIARDARI: **21 (+4 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$59.4 MLD (+$14.9 MLD VS. 2016)**

EXPATRIAȚI
2

SUBIECT DE ȘTIRI

Sam Goi

În luna februarie, Goi a anunțat un acord pentru a vinde GSH Plaza, un turn comercial din districtul de afaceri, Raffles Place, către o companie din Hong Kong deținută de miliardarul chinez Ji Changqun, pentru mai mult de 500 de milioane de dolari. Împreună cu alți investitori, a plătit pentru această clădire aproximativ 400 de milioane de dolari, în 2014, și au investit 75 de milioane de dolari pentru recondiționări. Magnatul de origine chineză, poreclit „Popiah King" după un spring roll popular în Singapore, și-a obținut averea în principal ca urmare a afacerii alimentare Tee Yih Jia.

Robert & Philip Ng ▲
$8.7 MLD #150 REAL ESTATE

Goh Cheng Liang ▲
$6.5 MLD #219 CHIMIE

Kwee familia ▲
$5.1 MLD #315 REAL ESTATE

Wee Cho Yaw ▲
$5 MLD #324 FINANCIAR

Zhao Tao ★
$4.6 MLD #359 FARMA

Jason Chang ▲
$2.9 MLD #693 ELECTRONICE

Kwek Leng Beng ▶
$2.7 MLD #745 REAL ESTATE

Raj Kumar & Kishin RK ▶
$2.4 MLD #867 REAL ESTATE

Kuok Khoon Hong ▲
$2.4 MLD #867 INDUSTRIE

Sam Goi ▲
$2.1 MLD #973 ALIMENTARE

Peter Lim ▶
$2.1 MLD #973 INVESTIȚII

Ong Beng Seng & Christina Ong ★
$2.1 MLD #973 DIVERSE

Choo Chong Ngen ▲
$1.9 MLD #1098 HOTELURI

Chang Yun Chung ▼
$1.7 MLD #1234 SHIPPING

Lim Oon Kuin ▲
$1.7 MLD #1234 TRADING

Zhong Sheng Jian ▲
$1.5 MLD #1376
REAL ESTATE

Chua Thian Poh ↻
$1.4 MLD #1468 REAL ESTATE

Asok Kumar Hiranandani ▼
$1.2 MLD #1678 REAL ESTATE

Oei Hong Leong ▲
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Koh Wee Meng ▲
$1.1 MLD #1795
REAL ESTATE, HOTELURI

Ron Sim ↻
$1.1 MLD #1795 RETAIL

SLOVACIA

PIB: **$89 MLD**
POPULAȚIE: **5 MIL**
MILIARDARI: **1 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$1.1 MLD (+$1.1 MLD VS. 2016)

Ivan Chrenko ★
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

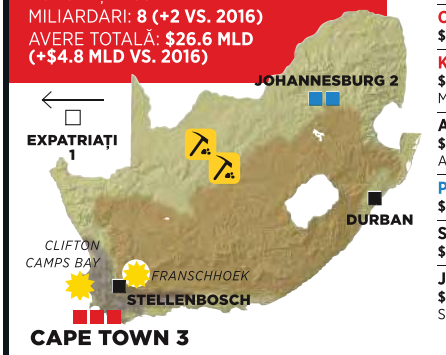
NOU INTRAT

IVAN CHRENKO

Miliardarul Slovaciei, Chrenko a încheiat una dintre cele mai proaspete tranzacții imobiliare post-Brexit din Londra. Compania sa de dezvoltare HB Reavis a vândut de curând 33 Central Wells Fargo, pentru aproximativ la 400 milioane de dolari. În Varșovia, HB Reavis construiește una dintre cele mai înalte clădiri din Europa.

AFRICA DE SUD

PIB: **$292 MLD**
POPULAȚIE: **55 MIL**
MILIARDARI: **8 (+2 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$26.6 MLD (+$4.8 MLD VS. 2016)**



Nicky Oppenheimer & familia ▲
$7 MLD #199 DIAMANTE

Johann Rupert & familia ▲
$6.1 MLD #237 LUX

Christoffel Wiese ▼
$5.6 MLD #269 RETAIL

Koos Bekker ▲
$2.1 MLD #973
MEDIA, INVESTIȚII

Allan Gray ▲
$1.8 MLD #1161
ADMINISTRARE ACTIVE

Patrice Motsepe ▲
$1.8 MLD #1161 MINERIT

Stephen Saad ↻
$1.2 MLD #1678 FARMA

Jannie Mouton ★
$1 MLD #1940
SERVICII FINANCIARE

COREEA DE SUD

PIB: **$1.4 TRIL**
POPULAȚIE: **51 MIL**
MILIARDARI: **38 (+7 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$92.7 MLD (+$17.6 MLD VS. 2016)

SURSA AVERII

TOP SECTOARE

SUBIECT DE ȘTIRI

JAY Y. LEE

Vice-președintele Samsung Electronics a fost arestat în februarie pentru presupusul său rol în scandalul în curs de desfășurare, care implica suspendarea președintelui Park Geunhye. Moștenitorul celui mai mare conglomerat din Coreea de Sud a fost acuzat că a plătit o mită 38 de milioane de dolari către un vechi prieten de al său, Choi Soon-Sil, pentru a securiza o achiziție.

Lee Kun-Hee ▲
$15.1 MLD #68 SAMSUNG

Suh Kyung-Bae ▼
$6.7 MLD #209 COSMETICE

Jay Y. Lee ▶
$6 MLD #239 SAMSUNG

Chung Mong-Koo ▲
$4.9 MLD #334 INDUSTRIA AUTO

Kwon Hyuk-Bin ▲
$4.9 MLD #334 JOCURI ONLINE

Kim Jung-Ju ▲
$4.3 MLD #402 JOCURI ONLINE

Chey Tae-Won ▲
$3.2 MLD #603 IT, TELECOM

Park Hyeon-Joo ▲
$2.9 MLD #693 FINANCIAR

Chung Eui-Sun ▼
$2.6 MLD #782 LOGISTICĂ

Lee Joong-Keun ▲
$2.3 MLD #896
CONSTRUCȚII, REAL ESTATE

Seo Jung-Jin ▲
$2.2 MLD #939 BIOTECH

Lee Jay-Hyun ▼
$2.1 MLD #973 FOOD, DIVERTISMENT

Lim Sung-Ki ▼
$1.9 MLD #1098 FARMA

Shin Chang-Jae ▶
$1.9 MLD #1098 ASIGURĂRI

Hong Ra-Hee ▲
$1.8 MLD #1161 SAMSUNG

Kim Beom-Su ▶
$1.7 MLD #1234 ONLINE SERVICII

Koo Bon-Moo ▶
$1.7 MLD #1234 ELECTRONICE, CHIMIE, ELECTROCASNICE

Hur Young-In ▲
$1.6 MLD #1290
PATISERII, FAST FOOD

Kim Nam-Jung ▲
$1.6 MLD #1290 FOOD

Lee Boo-Jin ▼
$1.6 MLD #1290
SERVICII, TURISM

Chang Pyung-Soon ▲
$1.5 MLD #1376
EDUCAȚIE, SERVICII

Hong Seok-Joh ▲
$1.5 MLD #1376 MAGAZINE

Lee Seo-Hyun ▼
$1.5 MLD #1376
SERVICII, TURISM

Shin Dong-Bin ▲
$1.5 MLD #1376 RETAIL

Lee Myung-Hee ▲
$1.3 MLD #1567 RETAIL

Shin Dong-Joo ▲
$1.3 MLD #1567 RETAIL

Kim Jun-Ki ↻
$1.2 MLD #1678 CONGLOMERAT

Kim Taek-Jin ▲
$1.2 MLD #1678 JOCURI ONLINE

Jun-Hyuk Bang ★
$1.1 MLD #1795 JOCURI ONLINE

Cho Jung-Ho ▲
$1.1 MLD #1795 FINANCIAR

Cho Yang-Rai ↻
$1.1 MLD #1795 PRODUCȚIE

Chung Mong-Joon ↻
$1.1 MLD #1795 CONSTRUCȚII NAVE, INDUSTRIE

Chung Yong-Jin ↻
$1.1 MLD #1795 RETAIL

Lee Hae-Jin ↻
$1.1 MLD #1795 INTERNET

Lee Ho-Jin ▶
$1.1 MLD #1795 PETROCHIMIE, FINANCIAR, MEDIA, ELECTRONICE

Chey Ki-Won ↻
$1 MLD #1940
SERVICII, TELECOM

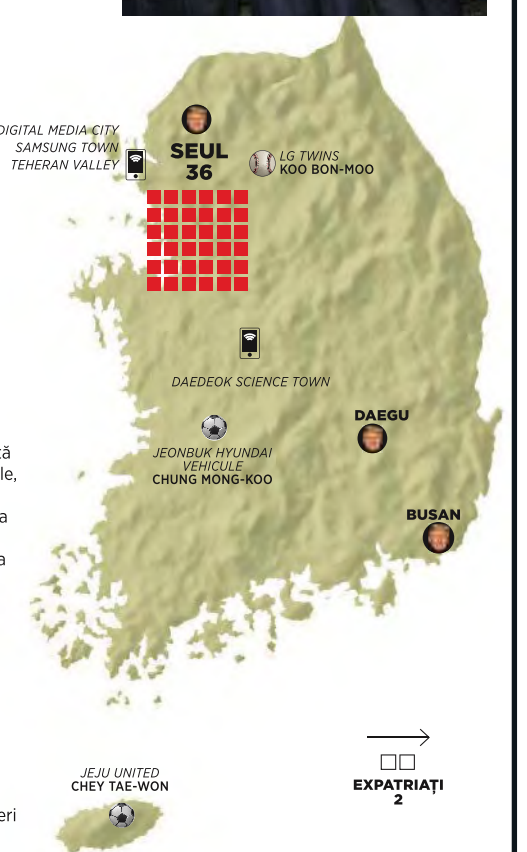
Lee Hwa-Kyung ▼
$1 MLD #1940 FOOD

Lee Sang-Hyuk ★
$1 MLD #1940 INVESTIȚII

NOU INTRAT

Lee Sang-Hyuk

Cel de-al doilea unicorn al țării debutează în lista miliardarilor datorită unei participații de 26%, în Yello Mobile, un incubator care investește în start-up-uri din zona mobilă. De la fondarea sa în 2012, a strâns finanțări de 250 de milioane de dolari și este evaluat la patru miliarde de dolari. Astăzi, Yello include 60 de companii din domenii precum shopping, media, publicitate și turism. Lee este unul dintre cei 13 miliardari din Coreea de Sud care și-au construit averea prin propriile forțe, într-o țară dominată de averi moștenite.



ZONĂ VITICOLĂ	OIL & GAS	MINERIT	LEMN	CENTRU FINANCIAR	ECHIPĂ SPORTIVĂ	CENTRU TECH	DESTINAȚII DE VACANȚĂ	PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

GULIVER / GETTYIMAGES

CONFERINȚĂ DE PARENTING

„Părintele perfect. Un mit modern?"

INVITAȚI SPECIALI

Dragoș Iliescu

Urania Cremene

Domnica Petrovai

Roxana Purcărea

Adriana Petrescu

- ✓ **Vrei să știi care sunt bazele biologice din temperamentul copilului tău și care sunt efectele educației asupra lui?**
- ✓ **Vrei să înveți cum să fii un model pentru copil?**
- ✓ **Ai nevoie de câteva recomandări legate de tensiunile din viața de cuplu apărute după nașterea copilului? Vrei să afli cum poți să menții pasiunea în cuplu?**
- ✓ **Te interesează să afli mai multe despre cum gândesc copiii? Despre conectare și despre jocuri și jucării?**
- ✓ **Ai nevoie de mai multe informații legate de etapele de dezvoltare fizică și psihică a copilului de la naștere la preadolescență?**

Participă la conferința organizată de revista Pap tot! în colaborare cu parenting.ro și Brio.

Teatrul METROPOLIS, București

Sâmbătă 20 mai 2017 | 10:00-15:00

PREȚ BILET 50 de lei

http://www.paptot.ro/conferinta-de-parenting/

parenting.ro ROMANIA

Pap tot!

BRIO Sistemul De Testare Standard Pentru Accelerarea Perfecționării Școlare

SPANIA

PIB: **$1.2 TRIL**
POPULAȚIE: **46 MIL**
MILIARDARI: **25 (+4 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$124.7 MLD (+$11.5 MLD VS. 2016)

CEL MAI BOGAT

AMANCIO ORTEGA

Este cel mai bogat om din Europa și a cumpărat bunuri imobiliare în valoare de 2,1 miliarde de dolari, în ultimii trei ani. El a plătit 550 de milioane de dolari pentru Torre Cepsa, în octombrie, adăugând unul dintre zgârie-norii din Madrid, într-un portofoliu în care sunt incluse și alte clădiri din alte zone din afara Spaniei, Londra și mai multe orașe din Statele Unite. Forbes estimează că afacerea sa cu imobiliare este în valoare de aproximativ opt miliarde de dolari. Cea mai mare parte din averea sa provine din participația de 59%, din gigantul Inditex, proprietarul celebrului brand de modă Zara, pe care l-a creat în urmă cu zeci de ani împreună cu soția sa de la acea vreme.

Amancio Ortega ▲
$71.3 MLD #4 ZARA

Sandra Ortega Mera ▲
$6.7 MLD #209 ZARA

Juan Roig ▼
$5.1 MLD #315 SUPERMARKET

Miguel Fluxa Rossello ▲
$3.3 MLD #581 HOTELURI

Juan-Miguel Villar Mir & familia ▼
$2.9 MLD #693 CONSTRUCȚII

Rafael Del Pino y Calvo-Sotelo ▼
$2.8 MLD #717 CONSTRUCȚII

Hortensia Herrero ▲
$2.8 MLD #717 SUPERMARKET

Alicia Koplowitz ▲
$2.5 MLD #814
CONSTRUCȚII, INVESTIȚII

Manuel Lao Hernandez ▶
$2.4 MLD #867 JOCURI NOROC

Isak Andic & familia ▼
$2.2 MLD #939 RETAIL FASHION

Helena Revoredo ▲
$2.2 MLD #939 SECURITATE

Daniel Mate ↻
$2.1 MLD #973 MINERIT, RESURSE

Juan Abello ▲
$2 MLD #1030 INVESTIȚII

Jaime Botin ▲
$1.8 MLD #1161 BANKING

Manuel Jove ▼
$1.8 MLD #1161 REAL ESTATE

Florentino Perez ▲
$1.8 MLD #1161
CONSTRUCȚII

Gabriel Escarrer ▲
$1.7 MLD #1234 HOTELURI

Jose Llado Fernandez-Urrutia ▲
$1.3 MLD #1567 CONSTRUCȚII

Fernando Roig ▶
$1.3 MLD #1567 SUPERMARKET

Alberto Alcocer ▲
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Jose Maria Aristrain ↻
$1.1 MLD #1795
SIDERURGIE

Alberto Cortina ↻
$1.1 MLD #1795 INVESTIȚII

Sol Daurella ★
$1.1 MLD #1795 COCA-COLA

D. Leopoldo Del Pino y Calvo-Sotelo ▶
$1.1 MLD #1795 CONSTRUCȚII

Maria Del Pino y Calvo-Sotelo ▼
$1.1 MLD #1795 CONSTRUCȚII

ST. KITTS & NEVIS

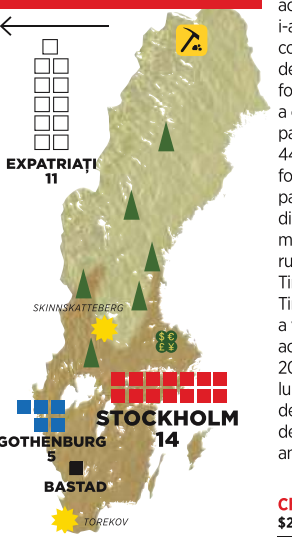
PIB: **$988.4 MIL**
POPULAȚIE: **56.000**
MILIARDARI: **2**
AVERE TOTALĂ: **$4.9 MLD**

Jacky Xu ↻
$3 MLD #660 ÎMBRĂCĂMINTE

Wu Xu ★
$1.9 MLD #1098 REAL ESTATE

SUEDIA

PIB: **$510.5 MLD**
POPULAȚIE: **10 MIL**
MILIARDARI:
31 (+5 VS. 2016)
AVERE TOTALĂ: **$117.5 MLD (+$5.5 MLD VS. 2016)**



Stefan Persson ▼
$19.6 MLD #43 H&M

Hans Rausing ▶
$12.5 MLD #96 AMBALAJE

Frederik Paulsen ▲
$6.8 MLD #202 SĂNĂTATE

Melker Schorling ▲
$6.8 MLD #202 INVESTIȚII

Jorn Rausing ▲
$6.1 MLD #237 AMBALAJE

Finn Rausing ▲
$6 MLD #239 AMBALAJE

Kirsten Rausing ▲
$6 MLD #239 AMBALAJE

Antonia Ax:son Johnson ▼
$5.5 MLD #281 DIVERSE

Dan Olsson ▼
$5 MLD #324 DIVERSE

Fredrik Lundberg ▲
$4.1 MLD #427
REAL ESTATE, INVESTIȚII

Bertil Hult ▶
$4 MLD #441 EDUCAȚIE

Gustaf Douglas ▼
$3.3 MLD #581 INVESTIȚII

Lottie Tham ▼
$3.2 MLD #603 H&M

Carl Bennet ▲
$2.5 MLD #814 INVESTIȚII

Stefan Olsson ▼
$2.3 MLD #896 DIVERSE

SUBIECT DE ȘTIRI

Torbjörn Törnqvist

În martie 2016, compania Gunvor a raportat un profit record, de 1,25 miliarde de dolari, cu 370% mai mult față de anul precedent, câștiguri provenite în mare parte din vânzarea unor active petroliere rusești. Gunvor i-a adus lui Tornqvist, care este cofondator și CEO, un miliard de dolari dividend, în 2015, bani folosiți pentru a cumpăra partea de 44% de la fostul său partener din Gunvor, miliardarul rus Gennady Timchenko. Timchenko a vândut acțiunile sale lui Tornqvist, în 2014, cu o zi înainte ca numele lui să apară pe o listă de oameni de afaceri și politici sancționați de Statele Unite, ca urmare a anexării de către Rusia a Crimeei.

Charlotte Soderstrom ▼
$2.2 MLD #939 H&M

Karl-Johan Persson ▼
$2.1 MLD #973 H&M

Tom Persson ▼
$2.1 MLD #973 H&M

Erik Selin ▶
$2.1 MLD #973 REAL ESTATE

Torbjorn Tornqvist ▲
$2.1 MLD #973 TRADING

Madeleine Olsson Ericksson ▶
$1.9 MLD #1098 DIVERSE

Markus Persson ▲
$1.4 MLD #1468
JOCURI COMPUTER

Thomas Sandell ▶
$1.3 MLD #1567 FOND HEDGE

Carl Douglas ★
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Eric Douglas ★
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Louise Lindh ★
$1.1 MLD #1795 INVESTIȚII

Katarina Martinson ★
$1.1 MLD #1795 INVESTIȚII

Jonas Kamprad ▶
$1 MLD #1940 IKEA

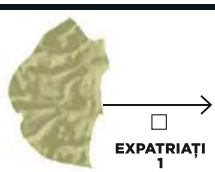
Mathias Kamprad ▶
$1 MLD #1940 IKEA

Peter Kamprad ▶
$1 MLD #1940 IKEA

Erik Paulsson ★
$1 MLD #1940
CONSTRUCȚII, REAL ESTATE

SWAZILAND

PIB: **$3.8 MLD**
POPULAȚIE: **1 MIL**
MILIARDARI: **1**
AVERE TOTALĂ:
$3.9 MLD (+$200 MIL VS. 2016)



Nathan Kirsh ▲
$3.9 MLD #460
RETAIL, REAL ESTATE

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE ▶ NOU★ REVENIRE ↻

ELVEȚIA

SURSA AVERII

TOP SECTOARE

PIB: **$660 MLD**
POPULAȚIE: **8 MIL**
MILIARDARI: **36 (+4 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$107.4 MLD (+$15.8 MLD VS. 2016)**

CEA MAI MARE CREȘTERE

IVAN GLASENBERG

A trecut de la perdant la câștigător, după ce a recâștigat trei miliarde de dolari pe care îi pierduse în anul precedent. Profiturile mari și stabilitatea prețurilor materiilor prime au adus o creștere de 224% în acțiunile gigantului Glencore, pe care îl conduce.

NOU INTRAT

Jean-Paul Clozel

Acțiunile companiei farmaceutice deținute de Clozel, Actelion, au crescut accelerat ca urmare a anunțului făcut în ianuarie de Johnson & Johnson privind preluarea companiei pentru 30 de milioane de dolari. Cardiologul a fondat compania în urmă cu 20 de ani împreună cu soția sa, Martine, și cu alți trei colegi. Actelion produce medicamente pentru boli care afectează mai puțin de 200.000 de oameni.

Stephan Schmidheiny ▼
$2.7 MLD #745 INVESTIȚII

Martin Ebner ▲
$2.6 MLD #782 INVESTIȚII

Hans Peter Wild ▼
$2.6 MLD #782 CHIMIE

Eva Maria Bucher-Haefner ▲
$2.5 MLD #814
IT MANAGEMENT

Rudolf Maag ▲
$2.3 MLD #896 PRODUSE MEDICALE

Miriam Baumann-Blocher ▲
$2.1 MLD #973 CHIMIE

Maja Oeri ▶
$2.1 MLD #973 FARMA

Willy Michel ▲
$2 MLD #1030 PRODUSE MEDICALE

Karl Scheufele III & familia ▲
$2 MLD #1030 BIJUTERII

Peter Spuhler ▲
$2 MLD #1030 TRANSPORTURI

Thomas Straumann ▲
$1.9 MLD #1098
SĂNĂTATE

Marcel Erni ▲
$1.8 MLD #1161 FINANCIAR

Alfred Gantner ▲
$1.8 MLD #1161 FINANCIAR

Esther Grether & familia ▶
$1.8 MLD #1161
ARTĂ, SWATCH

Urs Wietlisbach ▲
$1.8 MLD #1161 FINANCIAR

Matthias Reinhart ▲
$1.7 MLD #1234 FINANCIAR

Jean-Paul Clozel ★
$1.5 MLD #1376 FARMA

Benjamin de Rothschild ▼
$1.5 MLD #1376 FINANCIAR

Walter Frey ▶
$1.3 MLD #1567 AUTO

Gary Fegel ▶
$1.2 MLD #1678 RESURSE, TRADING

Markus Blocher ★
$1.1 MLD #1795 CHIMIE

Thomas Meyer ▼
$1.1 MLD #1795
RETAIL ÎMBRĂCĂMINTE

Beda Diethelm ↻
$1 MLD #1940 SĂNĂTATE

Ernesto Bertarelli ▶
$8.6 MLD #151
BIOTECH, INVESTIȚII

Gianluigi & Rafaela Aponte ▼
$7.5 MLD #182 SHIPPING

Hansjoerg Wyss ▼
$5.5 MLD #281 PRODUSE MEDICALE

Margarita Louis-Dreyfus & familia ▼
$5.3 MLD #294 RESURSE

Ivan Glasenberg ▲
$5.1 MLD #315 MINERIT

Willi & Isolde Liebherr & familia ▼
$4.8 MLD #339 CONSTRUCȚII

Thomas Schmidheiny ▲
$4.7 MLD #348 CONSTRUCȚII

Rahel Blocher ▲
$4.6 MLD #359 CHIMIE

Magdalena Martullo-Blocher ▲
$4.5 MLD #367 CHIMIE

Dona Bertarelli ▼
$4.4 MLD #385 BIOTECH

Michael Pieper ▲
$4.2 MLD #414
ELECTROCASNICE

Sergio Mantegazza ▲
$3.1 MLD #630 TRAVEL

Martin Haefner ▲
$2.7 MLD #745
SOFTWARE, INVESTIȚII

ÎN FAMILIE

Margarita Louis-Dreyfus

Văduva lui Robert Louis-Dreyfus (decedat în 2009) și-a crescut influența asupra companiei cu vânzări de 56 miliarde de dolari. Acum, ea este implicată într-un proces cu cumnatele ei (fostele miliardare Roosmale Nepveu și Marie-Jeanne Meyer) cu privire la valoarea acțiunilor grupului. Conform celui mai recent raport anual depus de fundația familiei ei, cumnatele ei vor să își vândă acțiunile, dar Margarita se pare că nu are suficiente fonduri pentru a le cumpăra. Procesul se derulează în prezent în Amsterdam, dar nu a fost stabilită o dată pentru audieri.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE ▶ NOU★ REVENIRE ↻

TAIWAN

PIB: **$529 MLD**
POPULAȚIE: **23 MIL**
MILIARDARI: **31 (+6 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$75.2 MLD (+$21.1 MLD VS. 2016)**

SURSA AVERII

TOP SECTOARE

Terry Gou ▲
$7.5 MLD #182 ELECTRONICE

Tsai Eng-Meng ▲
$6.2 MLD #234
FOOD, BĂUTURI

Lin Yu-lin ▲
$5.5 MLD #281 REAL ESTATE

Samuel Yin ▲
$4.2 MLD #414 DIVERSE

Luo Jye & familia ▲
$3.9 MLD #460 ANVELOPE

Barry Lam ▲
$3.8 MLD #474 ELECTRONICE

Daniel Tsai ▲
$3.1 MLD #630 FINANCIAR

Richard Tsai ▲
$3.1 MLD #630 FINANCIAR

Scott Lin & familia ▲
$2.6 MLD #782
COMPONENTE OPTICE

Tsai Hong-tu ▲
$2.6 MLD #782 FINANCIAR

Tsai Cheng-da ▲
$2.3 MLD #896 FINANCIAR

Tony Chen & familia ↻
$2.1 MLD #973 ELECTRONICE

T.Y. Tsai ▲
$2.1 MLD #973 FINANCIAR

Pierre Chen ▲
$2 MLD #1030 ARTĂ,

Liao Long-Shing ▲
$2 MLD #1030 PETROCHIMIE

Suhon Lin ▲
$2 MLD #1030 PETROCHIMIE

Tseng Shin-Yi ▲
$2 MLD #1030 PETROCHIMIE

Chen Yung-Tai ▲
$1.8 MLD #1161 REAL ESTATE

Chin Jong Hwa ↻
$1.6 MLD #1290 AUTO

Chao Teng-Hsiung ▲
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE

Bruce Cheng ▲
$1.4 MLD #1468 ELECTRONICE

Lin Ming-Hsiung ▲
$1.4 MLD #1468 SUPERMARKET

Wei Yin-Chun ▼
$1.3 MLD #1567
FOOD, BĂUTURI

Wei Yin-Heng ▼
$1.3 MLD #1567
FOOD, BĂUTURI

Archie Hwang ★
$1.2 MLD #1678
SEMICONDUCTORI

Wei Ing-Chou ▼
$1.2 MLD #1678
FOOD, BĂUTURI

Wei Ying-Chiao ▼
$1.2 MLD #1678
FOOD, BĂUTURI

Richard Chang ↻
$1.1 MLD #1795
REAL ESTATE, ELECTRONICE

Tsai Ming-Kai ↻
$1.1 MLD #1795
SEMICONDUCTORI

Thomas Wu ↻
$1.1 MLD #1795 FINANCIAR

Wu Chung-Yi ▶
$1 MLD #1940 PRODUCȚIE

SUBIECT DE ȘTIRI

Samuel Yin

Valoarea pachetului de acțiuni al lanțului de hipermarket-uri Sun Art Retail Group a crescut cu 40%, în ultimul an. Tranzacționarea a fost oprită în data de 17 februarie, când prețul le-a urcat cu 6,5%, după ce au apărut știri neconfirmate că firma se află în discuții pentru a fi preluată de unul dintre giganți din e-commerce, Alibaba, Tencent sau Suning. Sun Art a emis o declarație oficială, la sfârșitul acelei zile, confirmând că a fost în discuții cu Suning, dar nu și cu celelalte două. Acțiunile i-au scăzut cu 13% a doua zi.

CEL MAI BOGAT

TERRY GOU

Gou este cu 1,9 miliarde de dolari mai bogat decât a fost cu un an în urmă, deoarece acțiunile Hon Hai Precision Industry au urcat cu 30%, în ultimele 12 luni. Această filială a producătorului de microcomponente electronice Foxconn, care livrează doar pe baza unor comenzi, a plătit 3,5 miliarde de dolari pentru a prelua controlul producătorului japonez de electronice Sharp, în luna august. O altă filială a achiziționat marca de telefonie mobilă Nokia de la Microsoft, pentru 350 de milioane de euro, în luna decembrie. Gou a fondat afacerea în 1974, cu 7.500 de dolari, ajungând, în prezent, cel mai mare producător de smartphone-uri.

THAILANDA

PIB: **$399.5 MLD**
POPULAȚIE: **68 MIL**
MILIARDARI: **20 (+4 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$63.2 MLD (+$18.3 MLD VS. 2016)**

SURSA AVERII

TOP SECTOARE

CEA MAI MARE CREȘTERE

Charoen Sirivadhanabhakdi

Cel mai bogat om din Thailanda este cu cinci miliarde de dolari mai bogat, deoarece acțiunile sale la Thai Beverage au crescut cu 41%. El a fost un prolific cumpărător, în ultimul timp. Retailer-ul său Berli Jucker a achiziționat 98% din lanțul de hipermarketuri Big C Supercenter de la francezii Casino Group, pentru 5,8 miliarde de dolari, în două tranzacții de anul trecut. Fraser & Neave, compania sa de băuturi și de produse alimentare, care este listată în Singapore, a cheltuit o jumătate de miliard pentru a-și majora participația la firma de lactate vietnameză Vinamilk până la 16%, în luna decembrie.

SUBIECT DE ȘTIRI

VICHAI SRIVADDHANAPRABHA

Fondatorul retailer-ului duty-free King Power a achiziționat echipa Leicester City, în 2010. Echipa de fotbal a depășit cota de 5.000 la 1, în mai 2016, când a câștigat titlul în Premier League pentru prima dată în istoria clubului. Nouă luni mai târziu, el l-a demis pe popularul manager al clubului, Claudio Ranieri, după un șir de înfrângeri.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

GULIVER / GETTYIMAGES

Charoen Sirivadhanabhakdi ▲
$15.8 MLD #62
BĂUTURI, REAL ESTATE

Dhanin Chearavanont ▲
$9.7 MLD #132 DIVERSE

Vichai Srivaddhanaprabha ▲
$4.2 MLD #414 DUTY-FREE

Vanich Chaiyawan ▲
$3.9 MLD #460
ASIGURĂRI, BĂUTURI

Sumet Jiaravanon ▲
$3.4 MLD #564 DIVERSE

Jaran Chiaravanont ▲
$3.3 MLD #581 DIVERSE

Montri Jiaravanont ▲
$3.3 MLD #581 DIVERSE

Prasert Prasarttong-Osoth ▶
$2.8 MLD #717 SPITALE

Krit Ratanarak ▼
$2.3 MLD #896
MEDIA, REAL ESTATE

Thaksin Shinawatra ▲
$1.7 MLD #1234 INVESTIȚII

Kiat Chiaravanont ↻
$1.5 MLD #1376 FOOD

William Heinecke ▲
$1.5 MLD #1376 HOTELURI

Wichai Thongtang ▶
$1.5 MLD #1376 INVESTIȚII

Keeree Kanjanapas ▲
$1.4 MLD #1468 TRANSPORT

Thongma Vijitpongpun ▶
$1.3 MLD #1567 REAL ESTATE

Somphote Ahunai ↻
$1.2 MLD #1678 ENERGIE

Rit Thirakomen ★
$1.2 MLD #1678 RESTAURANTE

Harald Link ★
$1.1 MLD #1795 DIVERSE

Prayudh Mahagitsiri ★
$1.1 MLD #1795 CAFEA, SHIPPING

Surin Upatkoon ▼
$1 MLD #1940 TELECOM, LOTERII, ASIGURĂRI

TANZANIA

PIB: **$47.8 MLD**
POPULAȚIE: **55 MIL**
MILIARDARI: **1**
AVERE TOTALĂ: **$1.4 MLD (+$300 MIL VS. 2016)**

Mohammed Dewji ▲
$1.4 MLD #1468 DIVERSE

TURCIA

PIB: **$831.2 MLD** POPULAȚIE: **79 MIL**
MILIARDARI: **29 (-1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$48.5 MLD (+$3.1 MLD VS. 2016)**

SUBIECT DE ȘTIRI

HAMDI ULUKAYA

Imigrantul turc a ajuns în America în 1994, pentru a studia economia. A rămas și a cumpărat o fabrică de produse lactate în nordul statului New York, îmbogățindu-se, surprinzător, cu popularul său brand de iaurt grecesc, Chobani. Acum, el a devenit un susținător al refugiaților. „Situația aceasta este extrem de personală pentru mine", le-a declarat angajaților într-un memoriu din ianuarie, promițând să ajute pe oricine a fost afectat de ordinul executiv privind imigrația, al lui Trump. Chobani s-a alăturat celor 97 de companii din tehnologie, care au completat un brief împotriva ordinului executiv din luna februarie.

SUBIECT DE ȘTIRI

Nihat Ozdemir

Limak Construction al lui Ozdemir, pe care a fondat-o împreună cu prietenul său miliardarul Sezai Bacaksiz, construiește unul dintre cele mai mari aeroporturi din lume, cel din Istanbul. Un consorțiu care a inclus Limak a plasat o ofertă câștigătoare de 29,1 miliarde de dolari pentru proiect în 2013. Se așteaptă ca prima fază a construcției să fie finalizată în februarie 2018, când va găzdui 90 de milioane de pasageri.

Murat Ulker ▲
$3.7 MLD #501 FOOD, PRODUCȚIE

Husnu Ozyegin ▲
$3 MLD #660 FINANCIAR

Semahat Sevim Arsel ▲
$2.4 MLD #867 DIVERSE

Sarik Tara ▲
$2.4 MLD #867 CONSTRUCȚII

Erman Ilicak ▲
$2.3 MLD #896 CONSTRUCȚII

Mustafa Rahmi Koc ▲
$2.2 MLD #939 DIVERSE

Ferit Faik Sahenk ▼
$2.1 MLD #973 BANKING, MEDIA

Suna Kirac ▲
$2 MLD #1030 DIVERSE

Mustafa Kucuk ▼
$1.9 MLD #1098
RETAIL FASHION

Filiz Sahenk ▲
$1.9 MLD #1098 BANKING, MEDIA

Hamdi Ulukaya ▼
$1.7 MLD #1234
CHOBANI

Sezai Bacaksiz ▲
$1.6 MLD #1290 DIVERSE

Turgay Ciner ▲
$1.6 MLD #1290 DIVERSE

Mehmet Nazif Gunal ▲
$1.6 MLD #1290 TURISM

Nihat Ozdemir ▲
$1.6 MLD #1290 DIVERSE

Bulent Eczacibasi ▲
$1.5 MLD #1376 FARMA, DIVERSE

Faruk Eczacibasi ▲
$1.5 MLD #1376
FARMA, DIVERSE

Ahmet Calik ▲
$1.4 MLD #1468 ENERGIE, BANKING, CONSTRUCȚII

Ahmet Nazif Zorlu ▶
$1.3 MLD #1567 DIVERSE

Mehmet Aydinlar ▼
$1.2 MLD #1678 SPITALE

Sefik Yilmaz Dizdar ▶
$1.2 MLD #1678 RETAIL FASHION

Mehmet Sinan Tara ▲
$1.2 MLD #1678 CONSTRUCȚII

Mehmet Rustu Basaran ▲
$1.1 MLD #1795 BANKING, GAS

Deniz Sahenk ▲
$1.1 MLD #1795
BANKING, MEDIA

Ali Ibrahim Agaoglu ▼
$1 MLD #1940
CONSTRUCȚII

Hamdi Akin ▶
$1 MLD #1940 DIVERSE

Mustafa Latif Topbas ▼
$1 MLD #1940 FOOD, RETAIL

Murat Vargi ▶
$1 MLD #1940 TELECOM

Fatma Yazici ▶
$1 MLD #1940 DIVERSE

UCRAINA

PIB: $91 MLD
POPULAȚIE: 45 MIL
MILIARDARI: 6 (+1 VS. 2016)
AVERE TOTALĂ:
$10.6 MLD (+$3.5 MLD VS. 2016)

CEL MAI BOGAT

RINAT AHMETOV

Cel mai bogat om din Ucraina pentru al optulea an consecutiv, Ahmetov deține trei sferturi din Metinvest Group, cea mai mare companie privată din această țară, ce a raportat o creștere a profiturilor, pe măsură ce prețele pentru minereu de fier și metale s-au îmbunătățit. Dar escaladarea violenței în estul Ucrainei i-a încurcat: două dintre filialele Metinvest și-au oprit producția în luna februarie. Au existat rapoarte, încă neconfirmate, că proseparatiștii ruși au confiscat 40 de companii din regiunea unde Metinvest și DTEK, compania de energie a lui Ahmetov, au operațiuni.

Rinat Ahmetov ▲
$4.6 MLD #359 SIDERURGIE

Henadiy Boholyubov ▲
$1.4 MLD #1468
BANKING, INVESTIȚII

Yuriy Kosiuk ▲
$1.2 MLD #1678 AGRICULTURĂ

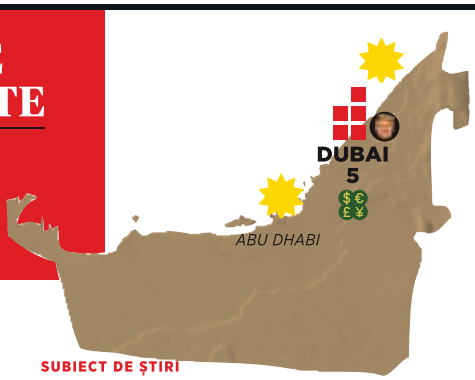
Kostyantin Zhevago ↻
$1.2 MLD #1678 MINERIT

Ihor Kolomoyskyy ▼
$1.1 MLD #1795
BANKING, INVESTIȚII

Victor Pinchuk ▼
$1.1 MLD #1795
SIDERURGIE, DIVERSE

EMIRATELE ARABE UNITE

PIB: $435.3 MLD
POPULAȚIE: 9 MIL
MILIARDARI: 5
AVERE TOTALĂ:
$27.3 MLD (+$8.9 MLD VS. 2016)



Majid Al Futtaim & familia ▲
$10.6 MLD #125
REAL ESTATE, RETAIL

Abdulla bin Ahmad Al Ghurair & familia ▲
$6.8 MLD #202 DIVERSE

Abdulla Al Futtaim ▲
$4.1 MLD #427
AUTO, INVESTIȚII

Hussain Sajwani ▲
$3.7 MLD #501 REAL ESTATE

Saif Al Ghurair & familia ▼
$2.1 MLD #973 DIVERSE

SUBIECT DE ȘTIRI

Majid Al Futtaim

Vizionarul din spatele Mall of the Emirates, una dintre primele stațiuni de cumpărături din lume și cunoscut pentru pârtia de schi interioară, își face intrarea în Egipt. Grupul de retail și de divertisment care îi poartă numele a deschis Mall of Egypt, pe 2 martie. Mallul, care a costat peste 700 milioane de dolari, va avea peste 200 de magazine și prima pârtie de schi interioară din Africa.

MAREA BRITANIE*

PIB: $2.6 TRIL POPULAȚIE: 65 MIL
MILIARDARI: 55 (+4 VS. 2016)
AVERE TOTALĂ: $164.4 MLD (+$700 MIL VS. 2016)

SURSA AVERII

MOȘTENIRE & DEZVOLTARE
MOȘTENIRE
FORȚE PROPRII

TOP SECTOARE

Hinduja familia ▲
$15.4 MLD #64 DIVERSE

David & Simon Reuben ▲
$15.3 MLD #65
INVESTIȚII, REAL ESTATE

James Ratcliffe ▲
$9 MLD #140 CHIMIE

Ian & Richard Livingstone ▲
$5.8 MLD #250 REAL ESTATE

Joe Lewis ▲
$5.6 MLD #269 INVESTIȚII

Bruno Schroder & familia ▲
$5.1 MLD #315 BANKING

David & Frederick Barclay ▲
$5 MLD #324 MEDIA, RETAIL

Richard Branson ▲
$5 MLD #324 VIRGIN

Philip & Cristina Green ▼
$4.8 MLD #339 RETAIL FASHION

Laurence Graff & familia ▶
$4.6 MLD #359 BIJUTERII

Clive Calder ▶
$4.5 MLD #367 DIVERTISMENT

Michael Platt ▲
$4.5 MLD #367 FINANCIAR

James Dyson ▲
$4.2 MLD #414 ELECTROCASNICE

Denise Coates ▼
$3.6 MLD #522
JOCURI DE NOROC

Andrew Currie ▲
$3 MLD #660 CHIMIE

John Reece ▲
$3 MLD #660 CHIMIE

Anthony Bamford & familia ▲
$2.9 MLD #693
CONSTRUCȚII, ECHIPAMENTE

RESTAURANTE CU STELE MICHELIN

163

Veeraswamy, cel mai vechi restaurant cu specific indian din Anglia, deschis în 1926, și-a câștigat prima stea Michelin în luna octombrie 2016. Proprietarul inițial, Edward Palmer, era un descendent al familiei regale indiene: străbunicul lui a fost un general britanic care s-a căsătorit cu o prințesă din dinastia Mogul.

SUBIECT DE ȘTIRI

Philip & Cristina Green

Sunt probabil cei mai demonizați miliardari din Regatul Unit, din cauza faptului că au lăsat retailer-ul britanic BHS să falimenteze, ceea ce a ridicat riscuri asupra pensiilor a 19.000 de angajați. Un raport al Parlamentului din 2016 l-a numit „fața inacceptabilă a capitalismului". Parlamentul a votat în unanimitate în luna octombrie să-l degradeze din statutul de cavaler, fiind pentru prima dată când s-a dat, vreodată, un astfel de vot. La sfârșitul lunii februarie, Green a fost de acord să plătească aproximativ 450 de milioane de dolari, pentru a acoperi deficitul la fondul de pensii.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

*Include jurisdicția Guernsey. ¹Cetățean Guernsey.

GULIVER / GETTYIMAGES

SUBIECT DE ȘTIRI

Richard Branson

Compania sa aeriană Virgin America a fost vândută în decembrie, o mutare căreia Branson i s-a opus, dar nu a avut suficiente voturi pentru a o opri. Când și-a înființat compania, Department of Transportation l-a forțat să-și limiteze puterea de vot, deoarece nu era cetățean american. În ianuarie, l-a găzduit pe Barack Obama la reședința sa din insulele britanice Virgin, din Necker Island, unde l-a învățat pe fostul președinte american kitesurf.

Bernard Ecclestone & familia ▼
$2.9 MLD #693
FORMULA 1

Peter Hargreaves ▼
$2.8 MLD #717
SERVICII FINANCIARE

Michael Ashley ▼
$2.6 MLD #782
SPORTURI, RETAIL

Robert Miller ▲
$2.6 MLD #782 RETAIL

Sunil Vaswani ▲
$2.4 MLD #867 DIVERSE

Bernard Lewis & familia ★
$2.3 MLD #896
RIVER ISLAND, FASHION

Farhad Moshiri ▲
$2.3 MLD #896 DIVERSE

John Caudwell ▼
$2.2 MLD #939 TELECOM

Christopher Hohn ▲
$2.1 MLD #973 FINANCIAR

Maritsa Lazari & familia ▼
$2 MLD #1030 REAL ESTATE

Tom Morris ▼
$2 MLD #1030 RETAIL

Stephen Lansdown[1] ▶
$1.9BIL #1098
FINANCIAR

Eddie & Sol Zakay ▼
$1.9 MLD #1098 REAL ESTATE

John Coates ▼
$1.8 MLD #1161
ONLINE, JOCURI NOROC

Mark Coombs ▲
$1.8 MLD #1161 FINANCIAR

Stephen Rubin ▲
$1.8 MLD #1161 SPORTURI, ÎMBRĂCĂMINTE

Michael Ashcroft ▲
$1.6 MLD #1290 SECURITATE

Charles Dunstone ▼
$1.5 MLD #1376 TELEFOANE

David Harding ▼
$1.5 MLD #1376 FINANCIAR

Anthony Langley ▲
$1.5 MLD #1376 PRODUCȚIE

Hilton Schlosberg ▲
$1.5 MLD #1376 ENERGIE, BĂUTURI

Ian Wood & familia ▼
$1.5 MLD #1376
ENERGIE

Alex Beard ↻
$1.4 MLD #1468
MINERIT, RESURSE

Richard Desmond ▼
$1.4 MLD #1468 PUBLISHING

Alan Howard ▼
$1.4 MLD #1468 FOND HEDGE

John Whittaker ▼
$1.4 MLD #1468 REAL ESTATE

Jasminder Singh & familia ▼
$1.3 MLD #1567 HOTELURI

Raghuvinder Kataria ▲
$1.2 MLD #1678 DIVERSE

Ayman Asfari ▶
$1.1 MLD #1795 OIL & GAS

Arnold Clark & familia ★
$1.1 MLD #1795 AUTOMOBILE

Mark Dixon ▼
$1.1 MLD #1795
REAL ESTATE

Mohammed Ibrahim ▶
$1.1 MLD #1795 COMUNICAȚII

Kenneth Lo ▼
$1.1 MLD #1795 TEXTILE

John Bloor ▼
$1 MLD #1940
REAL ESTATE, PRODUCȚIE

Saket Burman ★
$1 MLD #1940 BUNURI CONSUM

Philip Day ★
$1 MLD #1940 RETAIL

David McMurtry ↻
$1 MLD #1940 PRODUCȚIE

Simon Nixon ★
$1 MLD #1940 INTERNET

LOCAȚIE

Construcția acestui proiect în laguna mareelor din Țara Galilor, care va produce energie curată, este programată să înceapă în 2018. Unul dintre susținători este Sir Terry Matthews, un miliardar de origine britanică din telecom, a cărui reședință principală se află în Ottawa, Canada.

SUBIECT DE ȘTIRI

Bernie Ecclestone

Nu mai este „Liderul absolut al Formula 1". După ce Liberty Media a lui John Malone a cumpărat compania, care supervizează seria de curse, pentru 4,4 miliarde de dolari, în ianuarie, Ecclestone a fost, în sfârșit, forțat să renunțe la frâiele sportului pe care l-a dominat zeci de ani.

CEA MAI MARE CREȘTERE

James Ratcliffe

Sub conducerea aventurosului manchesterez (a traversat Africa pe motocicletă, de două ori, și a fost la Polul Nord și la Polul Sud), grupul de produse chimice Ineos s-a extins pe gaze de șist. Această companie are deja acces la exploatarea a un milion de acri de teren sub care se află gaze de șist în Regatul Unit și construiește portavioane pentru transportarea gazului natural, astfel încât să creeze o conductă virtuală peste Atlantic. În 2016, Ineos Intrepid a plecat din Philadelphia către Norvegia, pentru a livra prima încărcătură de gaze de șist făcută, vreodată, între America și Europa. Averea lui Ratcliffe a sărit cu 3,5 miliarde de dolari, anul trecut, în mare parte datorită îmbunătățirii veniturilor.

STATELE UNITE

PIB: **$18.6 TRIL**
POPULAȚIE: **324 MIL**
MILIARDARI: **565 (+25 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ: **$2.8 TRIL (+$358 MLD VS. 2016)**

SURSA AVERII

TOP SECTOARE

CEA MAI MARE CREȘTERE

Kelcy Warren

Averea lui Warren a crescut cu 165%, un procent neîntrecut de vreun alt american, datorat avansului de 240% al acțiunilor companiei sale, Energy Transfer Equity. El a obținut o victorie în ianuarie, când Donald Trump a dispus reluarea lucrărilor de construcție a conductelor petroliere Dakota Access Pipeline, pe care Energy Transfer le efectuează. Costul proiectului Dakota Access Pipeline este de 3,8 miliarde de dolari.

Bill Gates ▲
$86 MLD #1 MICROSOFT

Warren Buffett ▲
$75.6 MLD #2
BERKSHIRE HATHAWAY

Jeff Bezos ▲
$72.8 MLD #3 AMAZON.COM

Mark Zuckerberg ▲
$56 MLD #5 FACEBOOK

Larry Ellison ▲
$52.2 MLD #7 SOFTWARE

Charles Koch ▲
$48.3 MLD #8 DIVERSE

David Koch ▲
$48.3 MLD #8 DIVERSE

Michael Bloomberg ▲
$47.5 MLD #10 BLOOMBERG LP

Larry Page ▲
$40.7 MLD #12 GOOGLE

Sergey Brin ▲
$39.8 MLD #13 GOOGLE

S. Robson Walton ▲
$34.1 MLD #15 WAL-MART

Jim Walton ▲
$34 MLD #16 WAL-MART

Alice Walton ▲
$33.8 MLD #17 WAL-MART

Sheldon Adelson ▲
$30.4 MLD #20 CAZINOURI

Steve Ballmer ▲
$30 MLD #21 MICROSOFT

Jacqueline Mars ▲
$27 MLD #26 INDUSTRIE

John Mars ▲
$27 MLD #26 INDUSTRIE

Phil Knight & familia ▲
$26.2 MLD #28 NIKE

George Soros ▲
$25.2 MLD #29 FINANCIAR

Michael Dell ▲
$20.4 MLD #38 DELL

Len Blavatnik ▲
$20 MLD #40 DIVERSE

Laurene Powell Jobs & familia ▲
$20 MLD #40 APPLE, DISNEY

Paul Allen ▲
$19.9 MLD #42
MICROSOFT, INVESTIȚII

Charles Ergen ▲
$18.3 MLD #47 TELEVIZIUNE

James Simons ▲
$18 MLD #49 FINANCIAR

Ray Dalio ▲
$16.8 MLD #54 FINANCIAR

Carl Icahn ▼
$16.6 MLD #55 INVESTIȚII

Donald Bren ▲
$15.2 MLD #66 REAL ESTATE

Abigail Johnson ▲
$14.4 MLD #75
ADMINISTRARE ACTIVE

Elon Musk ▲
$13.9 MLD #80 TESLA

Thomas Peterffy ▲
$13.8 MLD #82
BROKERAJ

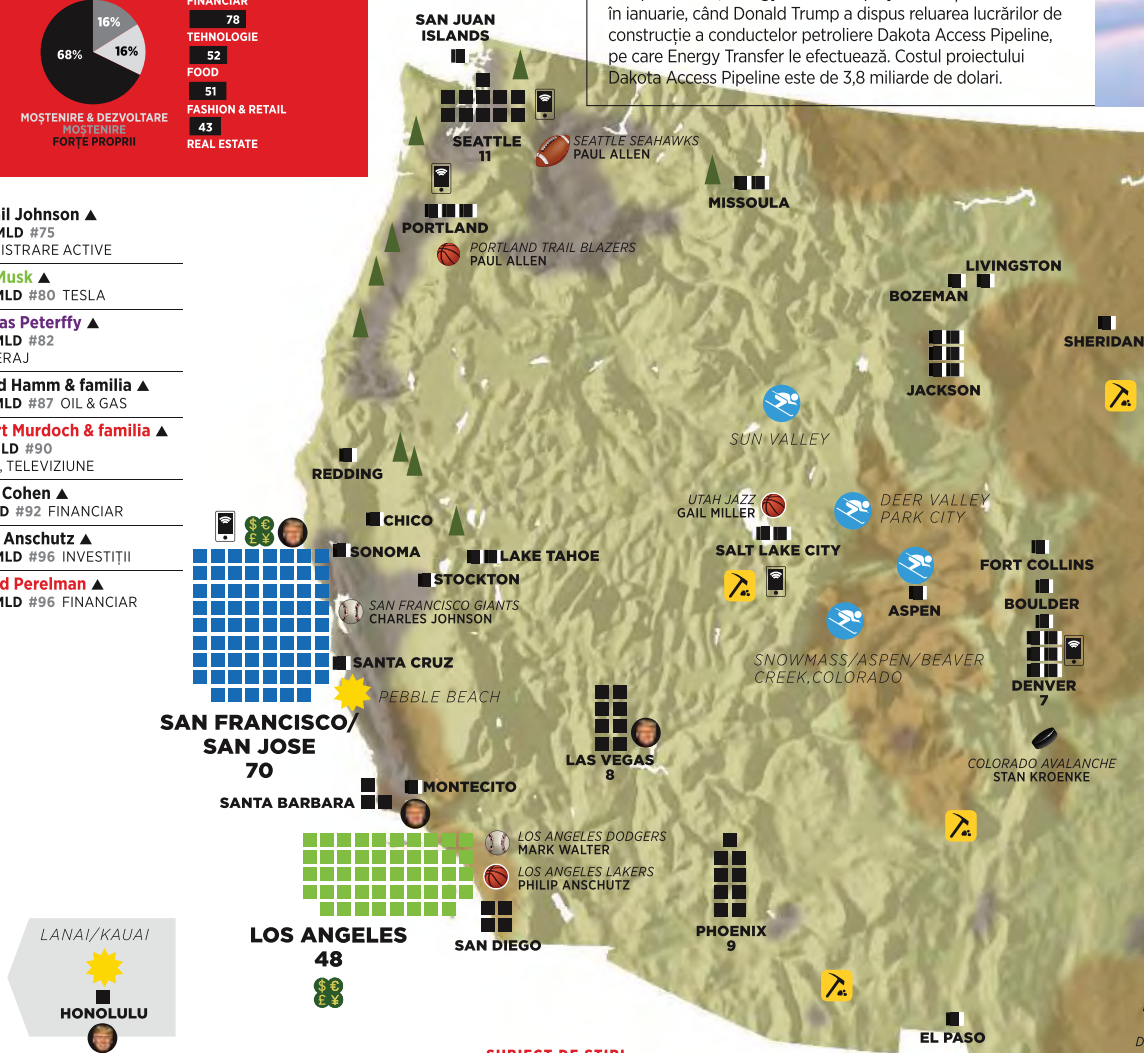
Harold Hamm & familia ▲
$13.3 MLD #87 OIL & GAS

Rupert Murdoch & familia ▲
$13.1 MLD #90
MEDIA, TELEVIZIUNE

Steve Cohen ▲
$13 MLD #92 FINANCIAR

Philip Anschutz ▲
$12.5 MLD #96 INVESTIȚII

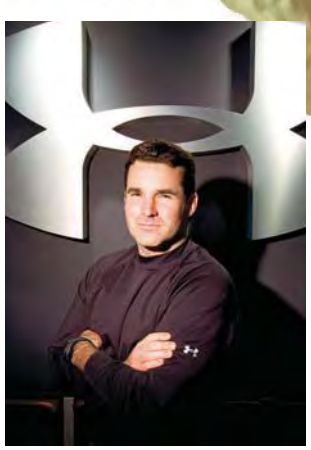
Ronald Perelman ▲
$12.5 MLD #96 FINANCIAR



SUBIECT DE ȘTIRI

KEVIN PLANK

Plank este unul dintre cei 11 miliardari a căror avere a scăzut cu peste 1 miliard de dolari în ultimul an. Acțiunile producătorului de articole sportive Under Armour, pe care acesta îl deține, au scăzut cu 26% în ianuarie. Câteva zile mai târziu, Plank a declarat pentru CNBC: „Avem un Președinte atât de orientat spre business…este o adevărată valoare pentru această țară". Apoi, acesta a publicat o pagină întreagă de reclamă în Baltimore Sun, unde transmitea că Under Armour crede că „imigrația este o sursă de putere" și că „se opune în mod public interdicției de călătorie".



CUM CITIȚI HĂRȚILE

ORAȘUL CU CEI MAI MULȚI MILIARDARI | LOCUL DOI | LOCUL TREI | LOCUL PATRU | LOCUL CINCI

Ilustrațiile corespund orașelor în care locuiesc miliardarii. Numele colorate de pe listă corespund culorii orașelor în care aceștia locuiesc.

John Doe ▲
$1 MLD #1940 MOBILĂ

Avere totală
Loc
Sursa averii
Evoluția averii comparativ cu 2016

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

PICTOGRAMA INDICĂ MILIARDARII CARE DEȚIN O ECHIPĂ SPORTIVĂ

PICTOGRAMA INDICĂ PROPRIETĂȚI DEȚINUTE DE TRUMP SAU CARE FOLOSESC FRANCIZELE SALE.

FIND
MORE
FREE
MAGAZINES

FREEMAGS.CC

NOU INTRAT

Thai Lee

Născută în Bangkok, Lee a extins compania SHI International - pe care a achiziționat-o împreună cu fostul soț în 1989 pentru un milion de dolari - până la 7,5 miliarde de dolari (venituri). Thai Lee este una dintre cele 17 femei miliardare prin forțe proprii din America.

EXPATRIAȚI
12

NEW ENGLAND PATRIOTS
ROBERT KRAFT

BELGRADE

SCARBOROUGH

CONNECTICUT
16

BOSTON RED SOX
JOHN HENRY

HANOVER

BOSTON
11

RHINEBECK

LIBERTY

PROVIDENCE

NANTUCKET

WESTCHESTER
12

HAMPTONS

LONG ISLAND
10

NEW JERSEY

POTTSVILLE

PHILADELPHIA

BALTIMORE

NEW YORK
77

BROOKLYN NETS
MIKHAIL PROKHOROV

NEW YORK KNICKS
CHARLES DOLAN & FAMILIA

MINNESOTA TIMBERWOLVES
GLEN TAYLOR

MINNEAPOLIS/
ST. PAUL

BIRCHWOOD

ORONO

EAU CLAIRE

SHEBOYGAN

MANKATO

MADISON

JANESVILLE

AFTON

SIOUX FALLS

DETROIT RED WINGS
MARIAN ILITCH & FAMILIA

GRAND RAPIDS

DETROIT

RACINE

HOLLAND

ANN ARBOR

BUFFALO BILLS
TERRENCE PEGULA

BUFFALO

CLEVELAND CAVALIERS
DAN GILBERT

ERIE

CLEVELAND

KALAMAZOO

YOUNGSTOWN

PITTSBURGH

BELLE VERNON

CHICAGO BULLS
JERRY REINSDORF

CHICAGO
16

ADEL

DES MOINES

OMAHA

BROOKVILLE

COLUMBUS

INDIANAPOLIS COLTS
JAMES IRSAY

INDIANAPOLIS

WASHINGTON, DC

WASHINGTON REDSKINS
DAN SNYDER

BLOOMINGTON

LOUISVILLE

LEXINGTON

KENTUCKY DERBY

LEWISBURG

VIRGINIA BEACH

KANSAS CITY

COLUMBIA

ST. LOUIS

WICHITA

SPRINGFIELD

BENTONVILLE

NASHVILLE

KNOXVILLE

CLEVELAND

CHARLOTTE

CARY

CHATTANOOGA

CHARLOTTE HORNETS
MICHAEL JORDAN

FAYETTEVILLE

MEMPHIS

MEMPHIS GRIZZLIES
ROBERT PERA

TULSA

OKLAHOMA CITY

LITTLE ROCK

ATLANTA
9

CHARLESTON

ATLANTA FALCONS
ARTHUR BLANK

DALLAS/FORT WORTH
22

DALLAS COWBOYS
JERRY JONES

DALLAS MAVERICKS
MARK CUBAN

CISCO

HOUSTON ROCKETS
LESLIE ALEXANDER

JACKSONVILLE JAGUARS
SHAHID KHAN

NEW ORLEANS SAINTS
TOM BENSON & FAMILIA

NEW ORLEANS

TEMPLE

HOUSTON
13

TAMPA/
ST. PETERSBURG
7

DAYTONA BEACH

LAKELAND

PALM BEACH

SAN ANTONIO

AUSTIN
7

ORLANDO MAGIC
RICHARD DEVOS

NAPLES

ISLAMORADA

MARATHON

MIAMI/PALM
BEACH
34

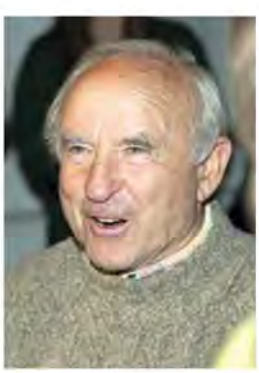
MIAMI DOLPHINS
STEPHEN ROSS

MIAMI HEAT
MICKY ARISON

CEA MAI MARE CREȘTERE

Clifford Asness

Alături de partenerii David Kabiller și John Liew, Asness a înființat fondul de investiții AQR, în 1998. A devenit, probabil, managerul de active care a realizat cele mai rapide creșteri de pe planetă, având în administrare active de 185 de miliarde de dolari. Clifford Asness este, de asemenea, membru în board-ul Comisiei Internaționale de Salvare, ce ajută oamenii care fug din zonele afectate de război din jurul lumii.



NOU INTRAT

Yvon Chouinard

Fondatorul și proprietarul companiei producătoare de articole sportive Patagonia este alpinist, surfer, om de afaceri și, acum, miliardar. A început să vândă produse pentru cățărare în 1965. Compania sa, cu sediul în Ventura, California, a avut venituri de 750 de milioane de dolari în 2015.

GULIVER / GETTYIMAGES

STATELE UNITE

Jim Kennedy ▲
$12.2 MLD #105 MEDIA

Blair Parry-Okeden ▲
$12.2 MLD #105 MEDIA

Donald Newhouse ▲
$12.1 MLD #109 MEDIA

Samuel Newhouse Jr. ▲
$12.1 MLD #109 MEDIA

Stephen Schwarzman ▲
$11.8 MLD #112 INVESTIȚII

Lukas Walton ▲
$11.3 MLD #116 WAL-MART

Eric Schmidt ▲
$11.1 MLD #119 GOOGLE

David Tepper ▼
$11 MLD #120 FINANCIAR

Dustin Moskovitz ▲
$10.7 MLD #124 FACEBOOK

Andrew Beal ▲
$10.4 MLD #127
FINANCIAR, REAL ESTATE

John Menard Jr. ▲
$10.2 MLD #128 RETAIL

James Goodnight ▲
$9.4 MLD #137 SOFTWARE

Jan Koum ▲
$9 MLD #140 WHATSAPP

Leonard Lauder ▼
$8.9 MLD #145 ESTEE LAUDER

Thomas Frist Jr. & familia ▲
$8.8 MLD #149 SĂNĂTATE

Patrick Soon-Shiong ▼
$8.6 MLD #151 FARMA

Charles Schwab ▲
$8.3 MLD #156 BROKERAJ

Shahid Khan ▲
$8.2 MLD #158 AUTO

Micky Arison ▲
$8.1 MLD #159 CARNIVAL

James Chambers ▲
$8.1 MLD #159 MEDIA

Katharine Rayner ▲
$8.1 MLD #159 MEDIA

Margaretta Taylor ▲
$8.1 MLD #159 MEDIA

Ken Griffin ▲
$8 MLD #166 FINANCIAR

Herbert Kohler Jr. & familia ▲
$8 MLD #166 CONSTRUCȚII

Pierre Omidyar ▲
$8 MLD #166 EBAY

George Kaiser ▲
$7.9 MLD #170
OIL & GAS, BANKING

John Paulson ▼
$7.9 MLD #170 FINANCIAR

Edward Johnson III ▲
$7.8 MLD #173
ADMINISTRARE ACTIVE

Eli Broad ▲
$7.7 MLD #174 INVESTIȚII

John Malone ▲
$7.7 MLD #174 TV CABLU

Stanley Kroenke ▼
$7.5 MLD #182
SPORT, REAL ESTATE

Carl Cook ▲
$7.4 MLD #186 PRODUSE MEDICALE

Stephen Ross ▼
$7.4 MLD #186 REAL ESTATE

David Geffen ▲
$7.3 MLD #190 DIVERTISMENT

Gordon Moore ▲
$7.3 MLD #190 INTEL

Richard Kinder ▲
$7.2 MLD #194 INDUSTRIE

Hank & Doug Meijer ▼
$7.2 MLD #194 SUPERMARKET

Pauline MacMillan Keinath ▲
$6.8 MLD #202 CARGILL

David Duffield ▲
$6.7 MLD #209 SOFTWARE

Bruce Halle ▲
$6.5 MLD #219 ANVELOPE

Richard LeFrak & familia ▲
$6.5 MLD #219 REAL ESTATE

John A. Sobrato & familia ▲
$6.4 MLD #224 REAL ESTATE

Les Wexner & familia ▼
$6.4 MLD #224 RETAIL

Travis Kalanick ▲
$6.3 MLD #226 UBER

David Green ▲
$6.2 MLD #234 RETAIL

Robert Rowling ▲
$6.2 MLD #234 INVESTIȚII

Marian Ilitch & familia ▲
$6 MLD #239 PIZZA, SPORT

Ann Walton Kroenke ▲
$6 MLD #239 WAL-MART

Dennis Washington ▲
$6 MLD #239
CONSTRUCȚII, MINERIT

Daniel Gilbert ▲
$5.8 MLD #250 FINANCIAR

Charles Johnson ▲
$5.8 MLD #250
ADMINISTRARE ACTIVE

Dannine Avara ▲
$5.7 MLD #261 CONSTRUCȚII

Scott Duncan ▲
$5.7 MLD #261 CONSTRUCȚII

Milane Frantz ▲
$5.7 MLD #261 CONSTRUCȚII

Randa Williams ▲
$5.7 MLD #261 CONSTRUCȚII

Brian Acton ▲
$5.6 MLD #269 WHATSAPP

Richard DeVos & familia ▲
$5.6 MLD #269 AMWAY

Whitney MacMillan ▲
$5.6 MLD #269 CARGILL

Leon Black ▲
$5.5 MLD #281 FINANCIAR

Bruce Kovner ▲
$5.5 MLD #281 FINANCIAR

Ralph Lauren ▶
$5.5 MLD #281 RALPH LAUREN

Sumner Redstone ▲
$5.4 MLD #288 MEDIA

David Shaw ▲
$5.4 MLD #288 FINANCIAR

Christy Walton ▲
$5.4 MLD #288 WAL-MART

Ted Lerner ▼
$5.3 MLD #294 REAL ESTATE

George Lucas ▲
$5.3 MLD #294 STAR WARS

Trevor Rees-Jones ▲
$5.3 MLD #294 OIL & GAS

David Sun ▲
$5.3 MLD #294 HARDWARE

John Tu ▲
$5.3 MLD #294 HARDWARE

John Doerr ▲
$5.2 MLD #303 FINANCIAR

Israel Englander ▲
$5.2 MLD #303 FINANCIAR

Jerry Jones ▲
$5.2 MLD #303
DALLAS COWBOYS

Tom & Judy Love ▼
$5.2 MLD #303
RETAIL & BENZINĂRII

Jim Davis & familia ▲
$5.1 MLD #315 NEW BALANCE

Rupert Johnson Jr. ▲
$5.1 MLD #315
ADMINISTRARE ACTIVE

Robert Kraft ▲
$5.1 MLD #315
NEW ENGLAND PATRIOTS

Steven Rales ▲
$5.1 MLD #315 PRODUCȚIE

Tamara Gustavson & fam. ▶
$5 MLD #324 SERVICII

Henry Kravis ▲
$5 MLD #324 FINANCIAR

George Roberts ▲
$5 MLD #324 FINANCIAR

Edward Roski Jr. ▲
$5 MLD #324 REAL ESTATE

Sam Zell ▲
$5 MLD #324 REAL ESTATE, FINANCIAR

Ray Lee Hunt ▼
$4.8 MLD #339 OIL & GAS, REAL ESTATE

John Overdeck ▲
$4.8 MLD #339 FINANCIAR

David Siegel ▲
$4.8 MLD #339 FINANCIAR

Daniel Ziff ▶
$4.8 MLD #339 INVESTIȚII

Dirk Ziff ▶
$4.8 MLD #339 INVESTIȚII

SUBIECT DE ȘTIRI

Warren Buffett

Buffett a fost unul dintre cei mai înflăcărați suporteri ai lui Clinton la recentele alegeri din Statele Unite ale Americii. Este al doilea cel mai bogat om din lume, iar averea lui a crescut cu 9,3 miliarde de dolari după alegerile din SUA. În ziua alegerilor, acesta a apelat la o firmă de autocare pentru a ajuta alegătorii din al doilea district al Nebraskăi să ajungă la secțiile de vot, așa cum le promisese, anterior, într-un discurs. Averea lui Buffett a crescut cu 14,8 miliarde de dolari în ultimul an, mai mult decât a oricărui alt american, dacă-l excludem pe Jeff Bezos de la Amazon.

Robert Ziff ▶
$4.8 MLD #339 INVESTIȚII

Stanley Druckenmiller ▲
$4.7 MLD #348 FINANCIAR

Paul Tudor Jones II ▶
$4.7 MLD #348 FINANCIAR

Alejandro Santo Domingo ▼
$4.7 MLD #348 BERE

Andres Santo Domingo ▼
$4.7 MLD #348 BERE

Charles Dolan & familia ▼
$4.6 MLD #359 TELEVIZIUNE CABLU

Mitchell Rales ▲
$4.5 MLD #367
PRODUCȚIE, INVESTIȚII

Leandro Rizzuto & familia ▲
$4.5 MLD #367 INDUSTRIE

John Sall ▲
$4.5 MLD #367 SOFTWARE

Kelcy Warren ▲
$4.5 MLD #367
CONSTRUCȚII

Karen Pritzker ▲
$4.4 MLD #385
HOTELURI, INVESTIȚII

Reinhold Schmieding ▲
$4.4 MLD #385 PRODUSE MEDICALE

Sheldon Solow ▲
$4.4 MLD #385 REAL ESTATE

Ronda Stryker ▲
$4.4 MLD #385
ECHIPAMENTE MEDICALE

Jeffery Hildebrand ▲
$4.3 MLD #402 OIL & GAS

Jeremy Jacobs Sr. ▲
$4.3 MLD #402 RESURSE

Nancy Walton Laurie ▲
$4.3 MLD #402 WAL-MART

Gwendolyn Sontheim Meyer ▲
$4.3 MLD #402 CARGILL

Jeffrey Skoll ▲
$4.3 MLD #402 EBAY

Frederick Smith ▲
$4.3 MLD #402 FEDEX

Martha Ingram & familia ▲
$4.2 MLD #414
DISTRIBUȚIE, TRANSPORT

Leonard Stern ▲
$4.2 MLD #414 REAL ESTATE

Gabe Newell ▲
$4.1 MLD #427 JOCURI VIDEO

Terrence Pegula ▲
$4.1 MLD #427 RESURSE NATURALE

Ira Rennert ▲
$4.1 MLD #427 INVESTIȚII

J. Christopher Reyes ▲
$4.1 MLD #427
FOOD, DISTRIBUȚIE

Jude Reyes ▲
$4.1 MLD #427
FOOD, DISTRIBUȚIE

Robert Bass ▲
$4 MLD #441 OIL, INVESTIȚII

Marc Benioff ▲
$4 MLD #441
BUSINESS SOFTWARE

James Jannard ▶
$4 MLD #441
OCHELARI DE SOARE

Bernard Marcus ▲
$4 MLD #441 HOME DEPOT

John Morris ▲
$4 MLD #441
PRODUSE SPORTIVE, RETAIL

Bobby Murphy ▲
$4 MLD #441 SNAPCHAT

Isaac Perlmutter ▲
$4 MLD #441 MARVEL

H. Ross Perot Sr. ▲
$4 MLD #441 SERVICII, REAL ESTATE

Stewart & Lynda Resnick ▼
$4 MLD #441
AGRICULTURĂ, RESURSE

Robert Rich Jr. ▲
$4 MLD #441 ALIMENTARE

Evan Spiegel ▲
$4 MLD #441 SNAPCHAT

Russ Weiner ▲
$4 MLD #441 BĂUTURI

Austen Cargill II ▲
$3.9 MLD #460 CARGILL

James Cargill II ▲
$3.9 MLD #460 CARGILL

Diane Hendricks ▼
$3.9 MLD #460 CONSTRUCȚII

Marianne Liebmann ▲
$3.9 MLD #460 CARGILL

Mary Alice Dorrance Malone ▶
$3.9 MLD #460
CAMPBELL

Stephen Bisciotti ▲
$3.8 MLD #474
RESURSE UMANE, BALTIMORE RAVENS

Nathan Blecharczyk ▲
$3.8 MLD #474 AIRBNB

Rick Caruso ▲
$3.8 MLD #474 REAL ESTATE

Bubba Cathy ▲
$3.8 MLD #474 CHICK-FIL-A

Dan Cathy ▲
$3.8 MLD #474 CHICK-FIL-A

Brian Chesky ▲
$3.8 MLD #474 AIRBNB

Joe Gebbia ▲
$3.8 MLD #474 AIRBNB

H. Fisk Johnson ▲
$3.8 MLD #474
PRODUSE DE CURĂȚENIE

Imogene Energies Johnson ▲
$3.8 MLD #474
PRODUSE DE CURĂȚENIE

S. Curtis Johnson ▲
$3.8 MLD #474
PRODUSE DE CURĂȚENIE

Helen Johnson-Leipold ▲
$3.8 MLD #474
PRODUSE DE CURĂȚENIE

Winnie Johnson-Marquart ▲
$3.8 MLD #474
PRODUSE DE CURĂȚENIE

Clayton Mathile ▲
$3.8 MLD #474 PET FOOD

Julian Robertson Jr. ▲
$3.8 MLD #474 FINANCIAR

Walter Scott Jr. & familia ▶
$3.8 MLD #474
UTILITĂȚI, TELECOM

Joan Tisch ▲
$3.8 MLD #474 DIVERSE

Archie Aldis Emmerson & familia ▲
$3.7 MLD #501 TIMBERLAND

Ken Fisher ▲
$3.7 MLD #501
ADMINISTRARE ACTIVE

Igor Olenicoff ▲
$3.7 MLD #501 REAL ESTATE

Clemmie Spangler Jr. ▲
$3.7 MLD #501 INVESTIȚII

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE ▶ NOU★ REVENIRE ↻

STATELE UNITE

Jerry Speyer ▼
$3.7 MLD #501 REAL ESTATE

Steven Spielberg ▲
$3.7 MLD #501 FILME

Steven Udvar-Hazy ▲
$3.7 MLD #501
TRANSPORT AERIAN

Roger Wang ▲
$3.7 MLD #501 RETAIL

Dan Friedkin ▲
$3.6 MLD #522 AUTO

Phillip Frost ▼
$3.6 MLD #522 FARMA

Jimmy Haslam ▲
$3.6 MLD #522
OIL & GAS, RETAIL

Michael Milken ▲
$3.6 MLD #522 INVESTIȚII

Gary Rollins ▲
$3.6 MLD #522 SERVICII

Randall Rollins ▲
$3.6 MLD #522 SERVICII

Henry Samueli ▲
$3.6 MLD #522
SEMICONDUCTORI

Bernard Saul II ▲
$3.6 MLD #522
BANKING, REAL ESTATE

Jeff Sutton ▲
$3.6 MLD #522 REAL ESTATE

Dagmar Dolby & familia ▲
$3.5 MLD #544
LABORATOARELE DOLBY

Peter Kellogg ▲
$3.5 MLD #544 INVESTIȚII

Robert McNair ▲
$3.5 MLD #544 ENERGIE, SPORTURI

Donald Sterling ▲
$3.5 MLD #544 REAL ESTATE

Harry Stine ▼
$3.5 MLD #544 AGRICULTURĂ

Donald Trump ▼
$3.5 MLD #544
TELEVIZIUNE, REAL ESTATE

Mark Cuban ▲
$3.4 MLD #564 ONLINE MEDIA

David Filo ▲
$3.4 MLD #564 YAHOO

Jeff Greene ▲
$3.4 MLD #564
REAL ESTATE, INVESTIȚII

Randal Kirk ▼
$3.4 MLD #564 FARMA

George Lindemann & familia ▲
$3.4 MLD #564 INVESTIȚII

Anthony Pritzker ▲
$3.4 MLD #564
HOTELURI, INVESTIȚII

Jay Robert (J.B.) Pritzker ▲
$3.4 MLD #564
HOTELURI, INVESTIȚII

Arthur Blank ▲
$3.3 MLD #581 HOME DEPOT

John Catsimatidis ▼
$3.3 MLD #581 PETROL, REAL ESTATE

Tom Gores ▶
$3.3 MLD #581 FINANCIAR

David Rockefeller Sr. ▲
$3.3 MLD #581
REAL ESTATE, INVESTIȚII

Neil Bluhm ▼
$3.2 MLD #603 REAL ESTATE

Jack & Laura Dangermond ▲
$3.2 MLD #603
SOFTWARE

Bennett Dorrance ▲
$3.2 MLD #603 CAMPBELL

Amos Hostetter Jr. ▲
$3.2 MLD #603
TELEVIZIUNE CABLU

Ronald Lauder ▼
$3.2 MLD #603 ESTEE LAUDER

Michael Moritz ▲
$3.2 MLD #603 FINANCIAR

Daniel Och ▲
$3.2 MLD #603 FINANCIAR

Thomas Pritzker ▲
$3.2 MLD #603
HOTELURI, INVESTIȚII

Richard Schulze ▲
$3.2 MLD #603 BEST BUY

Riley Bechtel & familia ▲
$3.1 MLD #630
INDUSTRIE, CONSTRUCȚII

Stephen Bechtel Jr. ▲
$3.1 MLD #630
INDUSTRIE, CONSTRUCȚII

Andrew & Peggy Cherng ▲
$3.1 MLD #630 RESTAURANTE

John Paul DeJoria ▲
$3.1 MLD #630
COSMETICE, TEQUILA

Reid Hoffman ▲
$3.1 MLD #630 LINKEDIN

Lynn Schusterman ▼
$3.1 MLD #630
OIL & GAS, INVESTIȚII

John Arnold ▲
$3 MLD #660 FINANCIAR

Clifford Asness ★
$3 MLD #660 FINANCIAR

Edward Bass ▲
$3 MLD #660 PETROL, INVESTIȚII

Leon G. Cooperman ▼
$3 MLD #660 FINANCIAR

Allan Goldman ★
$3 MLD #660 REAL ESTATE

Jane Goldman ★
$3 MLD #660 REAL ESTATE

Amy Goldman Fowler ★
$3 MLD #660 REAL ESTATE

Tom Golisano ▲
$3 MLD #660 RESURSE UMANE

Diane Kemper ★
$3 MLD #660 REAL ESTATE

Kenneth Langone ▲
$3 MLD #660 INVESTIȚII

James Leprino ▲
$3 MLD #660 BRÂNZETURI

Henry Nicholas III ▲
$3 MLD #660 SEMICONDUCTORI

Robert Pera ▲
$3 MLD #660
TELECOM

Haim Saban ▼
$3 MLD #660
TELEVIZIUNE, INVESTIȚII

Howard Schultz ▲
$3 MLD #660 STARBUCKS

Romesh T. Wadhwani ▲
$3 MLD #660 SOFTWARE

Oprah Winfrey ▶
$3 MLD #660 DIVERTISMENT

Lee Bass ▲
$2.9 MLD #693 RESURSE, INVESTIȚII

Edward DeBartolo Jr. ▼
$2.9 MLD #693
MALL-URI

Tilman Fertitta ▼
$2.9 MLD #693
RESTAURANTE, CAZINOURI

Kieu Hoang ▼
$2.9 MLD #693
PRODUSE MEDICALE

Min Kao & familia ▲
$2.9 MLD #693
ECHIPAMENTE NAVIGAȚIE

Douglas Leone ▲
$2.9 MLD #693 FINANCIAR

Daniel Loeb ▲
$2.9 MLD #693 FINANCIAR

Mark Shoen ▼
$2.9 MLD #693 U-HAUL

Anita Zucker ▲
$2.9 MLD #693 CHIMIE

Mortimer Zuckerman ▲
$2.9 MLD #693
REAL ESTATE, MEDIA

Sid Bass ▲
$2.8 MLD #717 PETROL, INVESTIȚII

Jim Breyer ▲
$2.8 MLD #717 FINANCIAR

Do Won & Jin Sook Chang ▼
$2.8 MLD #717 RETAIL FASHION

Charles Cohen ★
$2.8 MLD #717 REAL ESTATE

Barry Diller ▲
$2.8 MLD #717 ONLINE MEDIA

B. Wayne Hughes ▲
$2.8 MLD #717 SELF STORAGE

John Middleton ▲
$2.8 MLD #717 TUTUN

A. Jerrold Perenchio ▲
$2.8 MLD #717
TELEVIZIUNE, UNIVISION

Jorge Perez ▼
$2.8 MLD #717 REAL ESTATE

Herbert Simon ▶
$2.8 MLD #717 REAL ESTATE

Pat Stryker ▲
$2.8 MLD #717
ECHIPAMENTE MEDICALE

William Wrigley Jr. ▲
$2.8 MLD #717 GUMĂ MESTECAT

John Brown ▲
$2.7 MLD #745
ECHIPAMENTE MEDICALE

Ray Davis ▲
$2.7 MLD #745 CONSTRUCȚII

Joshua Harris ▲
$2.7 MLD #745 FINANCIAR

Jen-Hsun Huang ★
$2.7 MLD #745
SEMICONDUCTORI

H. Wayne Huizenga ▲
$2.7 MLD #745 INVESTIȚII

Johnelle Hunt ▲
$2.7 MLD #745 TRANSPORTURI

David Murdock ▶
$2.7 MLD #745
DOLE, REAL ESTATE

Marc Rowan ▲
$2.7 MLD #745 FINANCIAR

Paul Singer ▲
$2.7 MLD #745 FINANCIAR

Peter Thiel ▶
$2.7 MLD #745
FACEBOOK, PALANTIR

Tom Benson & familia ▲
$2.6 MLD #782
NEW ORLEANS SAINTS

LOCAȚIE

Knoll, cunoscută ca fiind cea mai scumpă casă din Los Angeles, estimată la o valoare de minim 250 de milioane de dolari, este deținută de Eric Smidt, un miliardar nou care și-a strâns averea din vânzarea la prețuri reduse a produselor pentru bricolaj. Locuința cu 13 dormitoare și 12 băi a fost deținută de mogulul ce făcea afaceri cu petrol, Marvin Davis, decedat în 2004.

Robert Duggan ▼
$2.6 MLD #782 FARMA

Doris Fisher ▶
$2.6 MLD #782 GAP

Bill Haslam ▲
$2.6 MLD #782 TRANSPORTURI

Henry Hillman ▲
$2.6 MLD #782 INVESTIȚII

Stephen Mandel Jr. ▲
$2.6 MLD #782 FINANCIAR

Sean Parker ▲
$2.6 MLD #782 FACEBOOK

John Arrillaga ▲
$2.5 MLD #814 REAL ESTATE

George Bishop ▲
$2.5 MLD #814 OIL & GAS

David Bonderman ▶
$2.5 MLD #814 FINANCIAR

Peter Buck ▼
$2.5 MLD #814 SUBWAY

William Conway Jr. ▲
$2.5 MLD #814 FINANCIAR

Daniel D'Aniello ▲
$2.5 MLD #814 FINANCIAR

Jim Davis ▲
$2.5 MLD #814
RESURSE UMANE & RECRUTARE

Kenneth Feld & familia ▲
$2.5 MLD #814
CIRC, DIVERTISMENT

Bill Gross ▲
$2.5 MLD #814 INVESTIȚII

Don Hankey ▲
$2.5 MLD #814 AUTO, FINANCIAR

John Henry ▲
$2.5 MLD #814 SPORTURI

James Irsay ▲
$2.5 MLD #814
INDIANAPOLIS COLTS

Bob Parsons ▲
$2.5 MLD #814 INTERNET

Jay Paul ▲
$2.5 MLD #814 REAL ESTATE

Richard Peery ▲
$2.5 MLD #814 REAL ESTATE

Jean (Gigi) Pritzker ▲
$2.5 MLD #814
HOTELURI, INVESTIȚII

Penny Pritzker ▲
$2.5 MLD #814
HOTELURI, INVESTIȚII

Wilbur Ross Jr. ▼
$2.5 MLD #814 INVESTIȚII

David Rubenstein ▲
$2.5 MLD #814 FINANCIAR

Phillip Ruffin ▲
$2.5 MLD #814
CAZINOURI, REAL ESTATE

Patrick Ryan ▲
$2.5 MLD #814 ASIGURĂRI

E. Joe Shoen ▲
$2.5 MLD #814 U-HAUL

Thomas Siebel ▲
$2.5 MLD #814
BUSINESS SOFTWARE

Robert Smith ▶
$2.5 MLD #814 FINANCIAR

Warren Stephens ▲
$2.5 MLD #814
FINANCIAR

Jon Stryker ▲
$2.5 MLD #814
ECHIPAMENTE MEDICALE

Mark Walter ▲
$2.5 MLD #814 FINANCIAR

Ty Warner ▲
$2.5 MLD #814
REAL ESTATE, JUCĂRII

Steve Wynn ▲
$2.5 MLD #814 CAZINOURI, HOTELURI

Judy Faulkner ▶
$2.4 MLD #867 SĂNĂTATE

C. Dean Metropoulos ▶
$2.4 MLD #867 INVESTIȚII

John Pritzker ▲
$2.4 MLD #867
HOTELURI, INVESTIȚII

Julio Mario Santo Domingo III ▶
$2.4 MLD #867 BERE

Thomas Secunda ▲
$2.4 MLD #867 BLOOMBERG LP

Alexander Spanos & fam. ▲
$2.4 MLD #867 REAL ESTATE, SAN DIEGO CHARGERS

Denise York ▲
$2.4 MLD #867
SAN FRANCISCO 49ERS

Nick Caporella ★
$2.3 MLD #896 BĂUTURI

Scott Cook ▲
$2.3 MLD #896 SOFTWARE

Gerald Ford ▲
$2.3 MLD #896 BANKING

Noam Gottesman ▲
$2.3 MLD #896 FINANCIAR

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE ▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU ★ REVENIRE ↻

STATELE UNITE

Stanley Hubbard ▲
$2.3 MLD #896 MEDIA

Jeff Rothschild ▲
$2.3 MLD #896 FACEBOOK

Michael Rubin ▶
$2.3 MLD #896 RETAIL ONLINE

Ted Turner ▲
$2.3 MLD #896 TV CABLU

Meg Whitman ▲
$2.3 MLD #896 EBAY

Jerry Yang ▲
$2.3 MLD #896 YAHOO

George Argyros & familia ▲
$2.2 MLD #939
REAL ESTATE, INVESTIȚII

Ron Baron ▲
$2.2 MLD #939
ADMINISTRARE ACTIVE

John Fisher ▶
$2.2 MLD #939 GAP

Joseph Grendys ▲
$2.2 MLD #939 ZOOTEHNIE

Brad Kelley ▶
$2.2 MLD #939 TUTUN

Thomas Lee ▲
$2.2 MLD #939 FINANCIAR

Jeffrey Lorberbaum ▲
$2.2 MLD #939 SERVICII

Joe Mansueto ▲
$2.2 MLD #939
CERCETARE

Daniel Pritzker ▲
$2.2 MLD #939
HOTELURI, INVESTIȚII

Stewart Rahr ▲
$2.2 MLD #939
SĂNĂTATE, DISTRIBUȚIE

Dan Snyder ▲
$2.2 MLD #939
WASHINGTON REDSKINS

S. Daniel Abraham ▶
$2.1 MLD #973 SLIMFAST

REVENIRE

Vincent McMahon

Averea netă a CEO-ului World Wrestling Entertainment (WWE) a crescut și a scăzut ca un wrestler care se lovește de corzile ringului. Acum, McMahon este iar în ringul celor mai bogați, după o creștere cu 50% a acțiunilor WWE în ultimul an, în mare parte datorită numeroșilor abonați la serviciul de streaming. Soția sa, Linda, a fost aleasă în luna februarie de Donald Trump pentru a conduce o entitate guvernamentală.

Todd Christopher ★
$2.1 MLD #973
COSMETICE

James Coulter ▶
$2.1 MLD #973 FINANCIAR

Rakesh Gangwal ▲
$2.1 MLD #973 AERIAN

Gordon Getty ▶
$2.1 MLD #973 GETTY OIL

Alec Gores ▶
$2.1 MLD #973 FINANCIAR

Edward Lampert ▼
$2.1 MLD #973 SEARS

Arturo Moreno ▲
$2.1 MLD #973
MEDIA,
LOS ANGELES ANGELS

Peter Peterson ▲
$2.1 MLD #973 INVESTIȚII

Mark Stevens ▲
$2.1 MLD #973 FINANCIAR

William Young ▲
$2.1 MLD #973 INDUSTRIE

James Clark ▲
$2 MLD #1030
NETSCAPE, INVESTIȚII

Glenn Dubin ▶
$2 MLD #1030 FINANCIAR

Frank Fertitta III ▲
$2 MLD #1030
CAZINOURI, MIXED MARTIAL ARTS

Lorenzo Fertitta ▲
$2 MLD #1030
CAZINOURI, MIXED MARTIAL ARTS

James France ▶
$2 MLD #1030 NASCAR

W. Herbert Hunt ▲
$2 MLD #1030 OIL

Bruce Karsh ▲
$2 MLD #1030 FINANCIAR

Osman Kibar ★
$2 MLD #1030 BIOTECH

Howard Marks ▲
$2 MLD #1030 FINANCIAR

Jonathan Nelson ▲
$2 MLD #1030 FINANCIAR

Kevin Plank ▼
$2 MLD #1030 UNDER ARMOUR

Phillip Ragon ▲
$2 MLD #1030 SĂNĂTATE

Larry Robbins ▶
$2 MLD #1030 FINANCIAR

Kavitark Ram Shriram ▲
$2 MLD #1030
FINANCIAR, GOOGLE

Charles Simonyi ▲
$2 MLD #1030 MICROSOFT

Eric Smidt ★
$2 MLD #1030 HARDWARE

Sun Hongbin ▲
$2 MLD #1030 REAL ESTATE

John Tyson ▲
$2 MLD #1030 FOOD, PRODUCȚIE

Vincent Viola ▲
$2 MLD #1030 TRADING

David Walentas ▶
$2 MLD #1030 REAL ESTATE

Ronald Wanek ▲
$2 MLD #1030 MOBILĂ

Leslie Alexander ▲
$1.9 MLD #1098
HOUSTON ROCKETS

Christopher Cline ▲
$1.9 MLD #1098 CĂRBUNE

Chase Coleman III ▼
$1.9 MLD #1098 FINANCIAR

Alexandra Daitch ▲
$1.9 MLD #1098 CARGILL

Thomas Hagen ★
$1.9 MLD #1098 ASIGURĂRI

Eric Lefkofsky ▲
$1.9 MLD #1098 GROUPON

Sarah MacMillan ▲
$1.9 MLD #1098 CARGILL

Drayton McLane Jr. ▶
$1.9 MLD #1098
WAL-MART, LOGISTICĂ

Lucy Stitzer ▲
$1.9 MLD #1098 CARGILL

Katherine Tanner ▲
$1.9 MLD #1098 CARGILL

Glen Taylor ▲
$1.9 MLD #1098 INDUSTRIE

Charles Zegar ▲
$1.9 MLD #1098 BLOOMBERG LP

Louis Bacon ▼
$1.8 MLD #1161 FINANCIAR

Nicolas Berggruen ▲
$1.8 MLD #1161 INVESTIȚII

James Dinan ▼
$1.8 MLD #1161 FINANCIAR

David Gottesman ▲
$1.8 MLD #1161 INVESTIȚII

Jonathan Gray ▲
$1.8 MLD #1161 INVESTIȚII

Reed Hastings ▲
$1.8 MLD #1161 NETFLIX

Catherine Lozick ▲
$1.8 MLD #1161 PRODUCȚIE

Jeffrey Lurie ▶
$1.8 MLD #1161
PHILADELPHIA EAGLES

Craig McCaw ▲
$1.8 MLD #1161 TELECOM

Gail Miller ▲
$1.8 MLD #1161
BASKETBALL, AUTO

Jennifer Pritzker ▲
$1.8 MLD #1161
HOTELURI, INVESTIȚII

Linda Pritzker ▶
$1.8 MLD #1161
HOTELURI, INVESTIȚII

Antony Ressler ▲
$1.8 MLD #1161 FINANCIAR

J. Joe Ricketts ▲
$1.8 MLD #1161 TD AMERITRADE

T. Denny Sanford ▲
$1.8 MLD #1161
BANKING, CREDIT CARDS

Elaine Wynn ▲
$1.8 MLD #1161 CAZINOURI, HOTELURI

Amy Wyss ▶
$1.8 MLD #1161
ECHIPAMENTE MEDICALE

Jon Yarbrough ▲
$1.8 MLD #1161 JOCURI VIDEO

Richard Yuengling Jr. ▲
$1.8 MLD #1161 BERE

Carol Jenkins Barnett ▶
$1.7 MLD #1234
PUBLIX SUPERMARKET

Timothy Boyle ▶
$1.7 MLD #1234
COLUMBIA SPORTSWEAR

Norman Braman ▼
$1.7 MLD #1234 ARTĂ, AUTO

Sanford Diller ▼
$1.7 MLD #1234 REAL ESTATE

John Kapoor ▼
$1.7 MLD #1234 SĂNĂTATE

Miguel McKelvey ▲
$1.7 MLD #1234 WEWORK

Gary Michelson ▲
$1.7 MLD #1234
INDUSTRIE MEDICALĂ

Tor Peterson ↻
$1.7 MLD #1234 RESURSE

Brian Roberts ▲
$1.7 MLD #1234 COMCAST

Henry Swieca ▲
$1.7 MLD #1234 FINANCIAR

Todd Wagner ▲
$1.7 MLD #1234 ONLINE MEDIA

Charlotte Colket Weber ▲
$1.7 MLD #1234 CAMPBELL

Aerin Lauder Zinterhofer ▼
$1.6 MLD #1290 COSMETICE

William Berkley ▲
$1.6 MLD #1290 ASIGURĂRI

O. Francis Biondi ▶
$1.6 MLD #1290 FINANCIAR

David Booth ▲
$1.6 MLD #1290 FINANCIAR

Christopher Goldsbury ▲
$1.6 MLD #1290 SALSA

Ryan Graves ▲
$1.6 MLD #1290 UBER

Jeffrey Gundlach ▲
$1.6 MLD #1290 INVESTIȚII

Timothy Headington ▲
$1.6 MLD #1290
OIL & GAS, INVESTIȚII

Brian Higgins ▶
$1.6 MLD #1290 FINANCIAR

Stewart Horejsi & familia ▲
$1.6 MLD #1290
BERKSHIRE HATHAWAY

Hamilton James ▲
$1.6 MLD #1290 INVESTIȚII

George Joseph ▲
$1.6 MLD #1290 ASIGURĂRI

Jim Justice II ▶
$1.6 MLD #1290 CĂRBUNE

Alexander Karp ▶
$1.6 MLD #1290 SOFTWARE

Vinod Khosla ▲
$1.6 MLD #1290 FINANCIAR

Marc Lasry ▼
$1.6 MLD #1290 FINANCIAR

Jane Lauder ▲
$1.6 MLD #1290 COSMETICE

Thai Lee ★
$1.6 MLD #1290 TEHNOLOGIE

Billy Joe (Red) McCombs ▲
$1.6 MLD #1290
REAL ESTATE, PETROL, AUTO

Roger Penske ▲
$1.6 MLD #1290 AUTO

H. Ross Perot Jr. ▲
$1.6 MLD #1290 REAL ESTATE

Fayez Sarofim ▲
$1.6 MLD #1290
ADMINISTRARE ACTIVE

Ben Silbermann ▶
$1.6 MLD #1290 PINTEREST

Thomas Steyer ▶
$1.6 MLD #1290 FINANCIAR

Alan N. Trefler ★
$1.6 MLD #1290 SOFTWARE

Herbert Allen Jr. & familia ▲
$1.5 MLD #1376
INVESTMENT BANKING

Ron Burkle ▶
$1.5 MLD #1376
SUPERMARKET, INVESTIȚII

David Einhorn ▲
$1.5 MLD #1376 FINANCIAR

Robert Fisher ▲
$1.5 MLD #1376 GAP

William Fisher ▲
$1.5 MLD #1376 GAP

Martha Ford ▲
$1.5 MLD #1376 FORD MOTOR

Mario Gabelli ▲
$1.5 MLD #1376
ADMINISTRARE ACTIVE

Alan Gerry ▲
$1.5 MLD #1376 TV CABLU

Mitchell Jacobson ↻
$1.5 MLD #1376
ECHIPAMENTE INDUSTRIALE

Seth Klarman ▲
$1.5 MLD #1376 INVESTIȚII

Rodney Lewis ▲
$1.5 MLD #1376 OIL & GAS

David Lichtenstein ▲
$1.5 MLD #1376 REAL ESTATE

Manuel Moroun & familia ▼
$1.5 MLD #1376 TRANSPORT

Charles Munger ▲
$1.5 MLD #1376
BERKSHIRE HATHAWAY

Neal Patterson ▶
$1.5 MLD #1376 SĂNĂTATE

Nelson Peltz ▲
$1.5 MLD #1376 INVESTIȚII

Jim Thompson ▶
$1.5 MLD #1376 LOGISTICĂ

William Ackman ▼
$1.4 MLD #1468 FINANCIAR

Bill Alfond ▲
$1.4 MLD #1468 ÎNCĂLȚĂMINTE

Peter Alfond ▲
$1.4 MLD #1468 ÎNCĂLȚĂMINTE

Susan Alfond ▲
$1.4 MLD #1468 ÎNCĂLȚĂMINTE

Ted Alfond ▲
$1.4 MLD #1468 ÎNCĂLȚĂMINTE

William F. Austin ▲
$1.4 MLD #1468 INDUSTRIE

John Edson ▲
$1.4 MLD #1468 AERIAN

Paul Foster ▲
$1.4 MLD #1468 RAFINĂRIE

Victor Fung ▼
$1.4 MLD #1468
TRADING

Michael Krasny ▲
$1.4 MLD #1468 RETAIL

Gary Magness ▶
$1.4 MLD #1468
CABLU TV, INVESTIȚII

Forrest Preston ▼
$1.4 MLD #1468 SĂNĂTATE

Nicholas Pritzker II ▶
$1.4 MLD #1468
HOTELURI, INVESTIȚII

Jerry Reinsdorf ▲
$1.4 MLD #1468 SPORTURI

Rodney Sacks ▶
$1.4 MLD #1468 BĂUTURI

Sheryl Sandberg ▲
$1.4 MLD #1468 FACEBOOK

Leonard Schleifer ▲
$1.4 MLD #1468 FARMA

Peter Sperling ▲
$1.4 MLD #1468 EDUCAȚIE

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻

STATELE UNITE

Wilma Tisch ▲
$1.4 MLD #1468 DIVERSE

Kenny Troutt ▲
$1.4 MLD #1468 TELECOM

Evan Williams ▲
$1.4 MLD #1468 TWITTER

Aneel Bhusri ↻
$1.3 MLD #1567
BUSINESS SOFTWARE

Steve Case ▶
$1.3 MLD #1567 AOL

Herb Chambers ▶
$1.3 MLD #1567 AUTO

Jack Dorsey ▲
$1.3 MLD #1567 TWITTER

Robert Friedland ↻
$1.3 MLD #1567 MINERIT

Dorrance Hamilton & familia ▲
$1.3 MLD #1567 CAMPBELL

B. Wayne Hughes Jr. ▼
$1.3 MLD #1567
DEPOZITARE

Irwin Jacobs ▲
$1.3 MLD #1567
SEMICONDUCTORI

Michael Jordan ▲
$1.3 MLD #1567 CHARLOTTE
HORNETS, PUBLICITATE

Sidney Kimmel ▶
$1.3 MLD #1567 RETAIL

William Koch ▼
$1.3 MLD #1567
OIL, INVESTIȚII

James Leininger ▶
$1.3 MLD #1567
PRODUSE MEDICALE

Maggie Magerko ▼
$1.3 MLD #1567
MATERIALE CONSTRUCȚII

Vincent McMahon ↻
$1.3 MLD #1567 WRESTLING

Alexander Rovt ▶
$1.3 MLD #1567
CHIMIE, REAL ESTATE

Bryan Sheffield ★
$1.3 MLD #1567 OIL & GAS

Evgeny (Eugene) Shvidler ▲
$1.3 MLD #1567
OIL & GAS, INVESTIȚII

William Stone ▲
$1.3 MLD #1567 SOFTWARE

Kenneth Tuchman ▲
$1.3 MLD #1567 OUTSOURCING

Dan Wilks ▶
$1.3 MLD #1567 OIL & GAS

Farris Wilks ▶
$1.3 MLD #1567 OIL & GAS

Edmund Ansin ▼
$1.2 MLD #1678 TELEVIZIUNE

Charles Brandes ▲
$1.2 MLD #1678
ADMINISTRARE ACTIVE

Darwin Deason ▼
$1.2 MLD #1678 XEROX

John Farber ▼
$1.2 MLD #1678 CHIMIE

Stephen Feinberg ▲
$1.2 MLD #1678 FINANCIAR

J. Christopher Flowers ▲
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Donald Friese ▲
$1.2 MLD #1678 PRODUCȚIE

Anne Gittinger ▼
$1.2 MLD #1678 NORDSTROM

Richard Hayne ▶
$1.2 MLD #1678
URBAN OUTFITTERS

J. Tomilson Hill ▲
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Cargill MacMillan III ▲
$1.2 MLD #1678 CARGILL

John MacMillan ▲
$1.2 MLD #1678 CARGILL

Martha MacMillan ▲
$1.2 MLD #1678 CARGILL

William MacMillan ▲
$1.2 MLD #1678 CARGILL

Bruce Nordstrom ▶
$1.2 MLD #1678 NORDSTROM

Mark Pincus ▲
$1.2 MLD #1678 JOCURI ONLINE

Michael Price ▶
$1.2 MLD #1678 INVESTIȚII

Chris Sacca ★
$1.2 MLD #1678 FINANCIAR

Edward Stack ↻
$1.2 MLD #1678
PRODUSE SPORTIVE

Kevin Systrom ★
$1.2 MLD #1678 INSTAGRAM

Thomas Bailey ▶
$1.1 MLD #1795
ADMINISTRARE ACTIVE

Sara Blakely ▶
$1.1 MLD #1795 SPANX

Robert Citrone ▲
$1.1 MLD #1795 FINANCIAR

Jamie Dimon ★
$1.1 MLD #1795 BANKING

Henry Engelhardt ▶
$1.1 MLD #1795 ASIGURĂRI

Thomas James ★
$1.1 MLD #1795 FINANCIAR

Isaac Larian ↻
$1.1 MLD #1795 TOYS

William Lauder ▼
$1.1 MLD #1795 ESTEE LAUDER

John Martin ▼
$1.1 MLD #1795 FARMA

Andrea Reimann-Ciardelli ▲
$1.1 MLD #1795
BUNURI DE CONSUM

Steven Roth ↻
$1.1 MLD #1795 REAL ESTATE

Brian Sheth ▶
$1.1 MLD #1795 INVESTIȚII

Thomas Tull ▶
$1.1 MLD #1795 FILME

Sanford Weill ▲
$1.1 MLD #1795 CITIGROUP

Marc Andreessen ★
$1 MLD #1940
FINANCIAR

Fred Chang ▶
$1 MLD #1940 RETAIL ONLINE

Yvon Chouinard ★
$1 MLD #1940 PATAGONIA

Bharat Desai ▼
$1 MLD #1940 TEHNOLOGIE

Paul Fireman ▶
$1 MLD #1940 REEBOK

Ken Grossman ▶
$1 MLD #1940 BERE

David Hindawi ▶
$1 MLD #1940 SOFTWARE

Orion Hindawi ▶
$1 MLD #1940 SOFTWARE

Drew Houston ▶
$1 MLD #1940 DROPBOX

Jon Huntsman ↻
$1 MLD #1940 CHIMIE

Howard Jenkins ▼
$1 MLD #1940
PUBLIX SUPERMARKET

David Kabiller ★
$1 MLD #1940 FINANCIAR

Thomas Kaplan ▶
$1 MLD #1940 INVESTIȚII

Nancy Lerner ▶
$1 MLD #1940 FINANCIAR

Norma Lerner ▶
$1 MLD #1940 FINANCIAR

Randolph Lerner ▶
$1 MLD #1940 FINANCIAR

John Liew ★
$1 MLD #1940 FINANCIAR

William Macaulay ▶
$1 MLD #1940 FINANCIAR

George Marcus ▶
$1 MLD #1940
REAL ESTATE

Lowell Milken ↻
$1 MLD #1940 INVESTIȚII

Jonathan Oringer ↻
$1 MLD #1940 STOCK PHOTOS

John Schnatter ★
$1 MLD #1940 PAPA JOHN'S

Martin Selig ▼
$1 MLD #1940 REAL ESTATE

Evan Sharp ▶
$1 MLD #1940 PINTEREST

O. Bruton Smith & familia ↻
$1 MLD #1940
INDUSTRIE AUTO, CURSE

Axel Stawski ★
$1 MLD #1940
REAL ESTATE

Michael Steinhardt ▼
$1 MLD #1940 FINANCIAR

METODOLOGIE

Topul miliardarilor realizat de Forbes reprezintă un instantaneu al averilor celor mai bogați oameni din lume, pentru care s-au luat în calcul prețul acțiunilor și ratele cursului de schimb din 17 februarie 2017. Averile oamenilor din top vor oscila în următoarele zile și săptămâni de la publicarea acestui clasament. Averile proprietarilor Snap, Evan Spiegel și Bobby Murphy, au urcat fiecare la 1,4 miliarde de dolari pe 2 martie, în ziua listării companiei. În top am ales listarea fiecărei persoane cu care împarte averea, în cazul familiilor. În unele cazuri, am listat frați cu un părinte comun sau cupluri, dacă modul de împărțire al averii între aceștia nu ne-a fost clar. Pentru calculul averilor, am ținut cont de o varietate de active, printre care companii private, proprietăți, obiecte de artă, iahturi etc. Nu pretindem că știm toate detaliile financiare ale fiecărui miliardar (deși unii ni le furnizează). Când acestea nu sunt disponibile sau nu ne sunt dezvăluite, nu le includem, deci averile sunt mai mici decât în realitate. Averile în timp real ale celor de mai sus sunt disponibile pe www.forbes.com/real-time-billionaires.

VENEZUELA

PIB: **$60.2 MLD**
POPULAȚIE: **32 MIL**
MILIARDARI: **2 (–1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$5.1 MLD (–$2.1 MLD VS. 2016)

Juan Carlos Escotet ▶
$3.7 MLD #501 BANKING

Gustavo Cisneros & familia ▼
$1.4 MLD #1468 MEDIA

EXPATRIAȚI
1

VIETNAM

PIB: **$203MLD**
POPULAȚIE: **94 MIL**
MILIARDARI: **2 (+1 VS. 2016)**
AVERE TOTALĂ:
$3.6 MLD (+$1.8 MLD VS. 2016)

Pham Nhat Vuong ▲
$2.4 MLD #867 REAL ESTATE

Nguyen Thi Phuong Thao ★
$1.2 MLD #1678 AERIAN

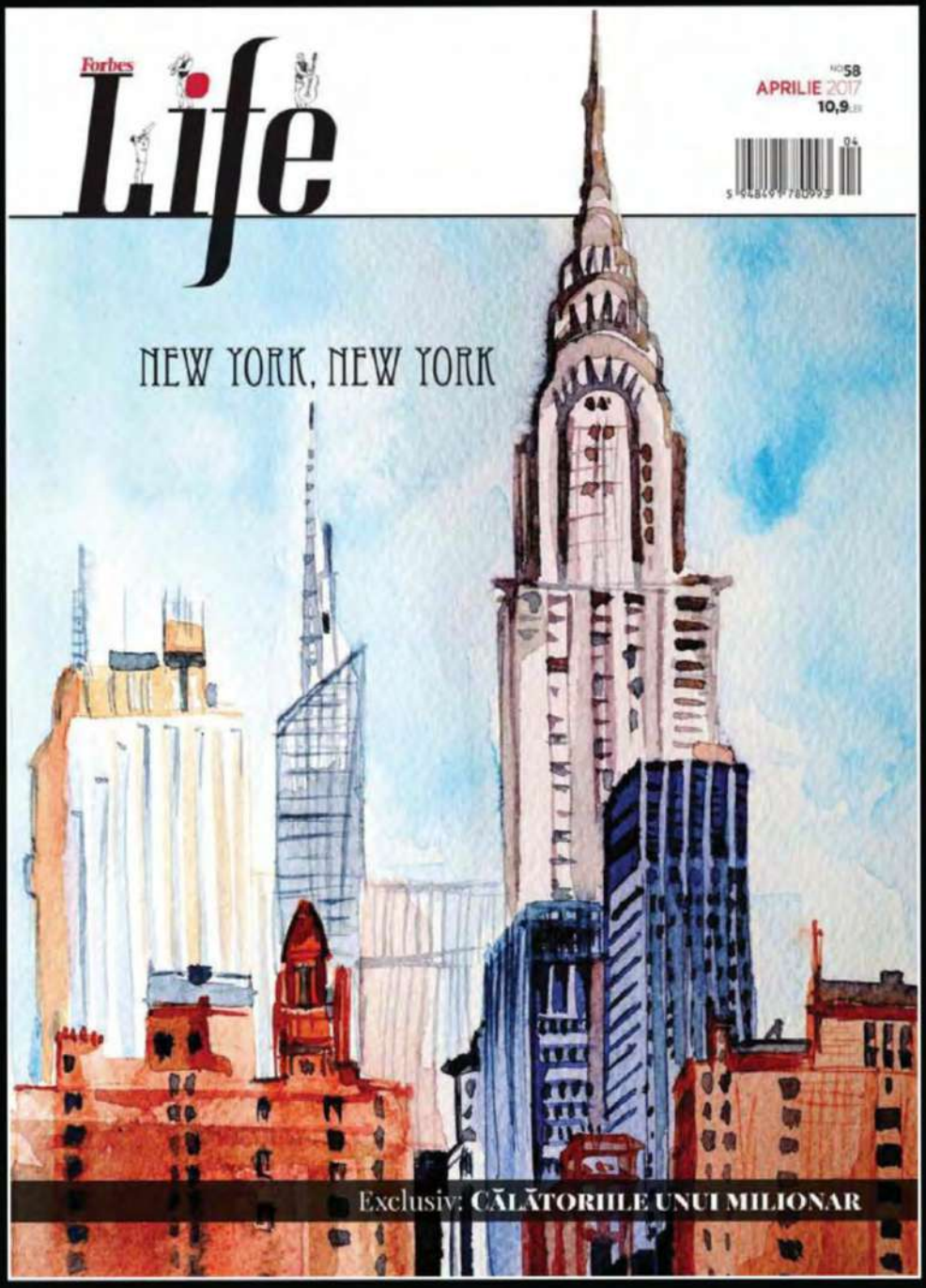
NOU INTRAT

Nguyen Thi Phuong Thao

Averea lui Nguyen a luat avânt odată cu noua sa linie aeriană low-cost, VietJet Air, lansată în 2011. Compania aeriană a creat controverse cu primele reclame lansate, unde stewardesele apăreau în lenjerie intimă. Astăzi, compania cu 300 de zboruri pe zi operează peste 40% din totalul zborurilor din Vietnam. VietJet Air a fost listată pe 28 februarie, zi în care acțiunile au crescut cu 20%. Nguyen, care a studiat în Rusia, controlează și banca HD Bank și mai deține trei resorturi la malul mării.

ZONĂ VITICOLĂ | OIL & GAS | MINERIT | LEMN | CENTRU FINANCIAR | ECHIPĂ SPORTIVĂ | CENTRU TECH | DESTINAȚII DE VACANȚĂ | PROPRIETĂȚI TRUMP

EVOLUȚIA AVERII:
CREȘTERE▲ SCĂDERE ▼ STAȚIONARE
▶ NOU★ REVENIRE ↻



NEW LIFE. FORBES LIFE

@forbesliferomania

publishing
the media company

forbesliferomania

Bookmark

AI ATÂTEA VIEȚI CÂTE CĂRȚI CITEȘTI

05.17
HIGH LIGHT
★★★

LIBRERIA DIN LONDRA

Un bookshop din estul Londrei cucerește cu o nouă abordare a cărților curatoriate, cu un design cool și printr-o regulă cel puțin intrigantă: Fără telefoane mobile. O librărie care îți face poftă de a explora titluri noi și de a-ți petrece timpul înconjurat de cărți și idei. 65 Hanbury Street, Londra.

Biografiile, comorile moștenite prin cuvinte

Țin minte ca și cum ar fi fost ieri cât de mult îmi plăcea să mâzgâlesc toate cărțile pe care le prindeam în mâinile mele de copil de 3 ani. Nu am fost certată niciodată până la colorarea unei biografii, despre care bunicul meu mi-a spus că este o „comoară". De atunci și până astăzi, cred același lucru despre cărțile care prind vieți între copertele lor.

GEORGIANA CIOFDAIA GULIVER / GETTY IMAGES

Nu mai ţin minte care a fost prima mea lectură biografică dar le ştiu şi acum pe cele care m-au emoţionat, care mi-au predat lecţii despre umanitate sau mi-au supus cu ingeniozitate idei. Cred cu tărie că memoriile servesc onest mărturiilor unor vieţi deosebite. Mi-au plăcut întotdeauna jurnalele, poate şi pentru că dezvăluie intimitatea unui suflet şi-a unor gânduri pe care, în graba noastră egoistă de a trăi, nu le mai putem percepe, simţi, atinge.

Jurnalul Annei Frank mi-a redat o felie de istorie care m-a înfiorat. Biografia Reginei Ana de Bourbon – Parma, ulterior devenită Ana a României, spusă în cuvinte simple, m-a fermecat cu tandreţea şi recunoştinţa vocii ei, în vreme ce viaţa Agathei Christie m-a înduioşat. Unele biografii sunt scrise cu cerneala lucidităţii, altele poartă în ele mistere greu de descifrat. Unele descriu copilării tulburătoare, relaţii dificile sau tristeţi adânci, în timp ce altele apar ca dovezi ale bunăstării şi-a lecţiilor asumate.

Ce-mi place însă cel mai mult la biografii? Faptul că, oricine ar fi autorul, povestea împrumută caracteristicile lui intime. Mircea Eliade, F. Scot

„Indiferent cine suntem sau de unde venim, avem toţi propriile noastre călătorii."

OPRAH WINFREY – CE ŞTIU CU ADEVĂRAT

Fitzgerald, Gabriel Garcia Marquez sau Pablo Neruda – cu toţii au încercat să redea amprenta personală şi să lase timpului posibilitatea de a-şi negocia posteritatea.

Sunt conştientă că, mai mult decât orice, oamenii din jurul nostru ne inventează, suntem colonizaţi de imaginaţia lor şi le respirăm vrând, nevrând, ideile. Poate acesta să fie încă un motiv pentru care îmi place atât de mult să mă dizolv în paginile biografiilor? Sau poate emoţiile care capătă scenariu şi coregrafie, mă cuceresc fără drept de apel?

Nu am aflat încă. Dar rămâne cert că biografiile, jurnalele şi memoriile vii se impun cu discreţie, reclamând gesturi de contemplare. Sau, măcar de citire.

#decitit

Must-read-urile lunii cresc idei, dezvoltă emoţii sau împărtăşesc inimi.

AUTOBIOGRAFIA

AGATHA CHRISTIE

Ed. RAO, 2013

Una dintre cele mai frumoase poveşti biografice, în care vocea celei mai cunoscute autoare de literatură poliţistă îşi descrie onest bucuriile şi provocările.

PREA MĂRUNTĂ, PREA FRAGILĂ. ROMANUL MARIEI CALLAS

ALFONSO SIGNORINI

Ed. Humanitas, 2012

O dramă continuă a splendidei voci, cartea înfăţişează un personaj sensibil, dependent de iubire şi de muzică.

OPEN. O AUTOBIOGRAFIE

ANDRE AGASSI

Ed. Publica, 2011

Memoriile intime ale unei vieţi remarcabile ce constituie un bildungsroman în care Agassi povesteşte despre tot ceea ce l-a construit ca om şi ca sportiv.

JURNALUL UNUI GENIU

SALVADOR DALI

Ed. Humanitas, 2001

Flamboaiant şi arogant, paginile cărţii îl descoperă pe Dali aşa cum puţini au avut ocazia să-l cunoască: un „salvador" menit să salveze pictura modernă.

COCO CHANEL

EDMONDE CHARLES-ROUX

Ed. RAO, 2011

Legendara viaţă a lui Chanel şi a misterelor sale, multe încă nedesluşite. O incursiune jurnalistică a celei care a schimbat regulile jocului în modă.

PIERDEREA VIRGINITĂŢII. AUTOBIOGRAFIA

RICHARD BRANSON

Ed. Publica, 2010

Autobiografia dinamică, îndrăzneaţă, plină de izbânde şi căderi care l-au format pe creatorul imperiului Virgin.

VIAŢA MEA

CHARLES CHAPLIN

Ed. Nemira, 2016

Un portret viu, generos şi onest care supune atenţiei cititorului, un ambiţios cu lumini şi umbre, care a cunoscut sărăcia dar şi strălucirea celebrităţii.

Colecționarul de povești

Florin Bican a adus o nouă versiune românească a primului volum din seria „Harry Potter", dar și alte traduceri ale unor celebre cărți pentru copii, între care „Pânza Charlottei" (E.B. White), „Costumul Nici-Nu-Contează și alte povestiri" (Sylvia Plath), „Acolo unde nu mai e trotuar" (Shel Silverstein), pentru a numi doar câteva. Când nu traduce, scrie. Tot pentru copii. Cu excepția de rigoare, volumul „Singur printre mârlani" (Editura Art).

Copiii îi iubesc cărțile, iar lui Florin Bican îi place să îi întâlnească, să stea de vorbă cu ei, să le citească. Cred că le-ar citi și celor mari, dacă aceștia și-ar rupe din timpul lor pentru a-și reaminti cum era să te lași pur și simplu înghițit de poveste.

Se tot spune că cei mici nu mai citesc cum o făceam noi odată. Cât adevăr e în afirmația asta și, dacă e, ce trebuie făcut?

Nu cred că trebuie făcut ceva pentru a-i convinge pe cei mici să citească așa cum făceam noi odată. Ar fi contraproductiv. Pentru că, dacă este adevărat că cei mici nu mai citesc ca noi, este la fel de adevărat și că – odată – nici noi nu citeam cum (și ce) citesc ei acum. Oferta de carte crește într-un ritm cu care niciun cititor nu cred că poate ține pasul, deși se vorbește că viteza de lectură tinde și ea să crească. O carte este relevantă atâta vreme cât mesajul ei se pliază pe coordonatele perioadei care o generează. Aș parafraza aici un vechi citat reactivat de Grasu XXL în piesa „La vremuri noi, oameni noi" – la vremuri noi, copii noi și, implicit, cărți noi.

Ce citea Florin Bican în copilărie?

Tot ce prindea... Cititul devenind destul de repede o adicție pentru mine, nu prea puteam rezista fără cărți. Așa că le citeam de-a valma. Deși nu am fumat niciodată, de mic comparam apetența mea pentru lectură cu năravul fumătorilor din jur, care când nu aveau acces la „țigări bune", fumau și Mărășești. Citeam așadar Frații Grimm, Ispirescu, „Ciopârțilă", „Nae Deșteptul", „Apolodor", „Cireșarii", „Legendele și miturile Greciei antice", seria „Povești nemuritoare", „Vitea Maleev", „Habarnam" și o mulțime de alte traduceri din literatura sovietică, Creangă, proza scurtă a lui Rebreanu și Delavrancea, „Pinocchio", „Povestiri după piesele lui Shakespeare", Mark Twain, Lewis Carroll, Astrid Lindgren, „Decameronul", „Gargantua și Pantagruel" și cam tot ce-mi pica-n mână. Cred că, dintre toate cărțile disponibile pe atunci, numai „Mersul trenurilor" nu l-am citit. Am citit în schimb cartea de bucate a Sandei Marin.

Umorul face savoarea cărților semnate de Florin Bican și publicate de Art și Arthur.

Cât de greu este să scrii pentru cei mici?

La fel de greu, bănuiesc, cum este să scrii pentru cei mari. Cei care scriu pentru copii sunt obligați să adopte o lungime de undă compatibilă cu această categorie de cititori. În acest scop, trebuie să-și calibreze discursul stând de vorbă în mod constant cu copiii, de pe poziții de egalitate... Dacă te dai adult cu copiii, adresându-li-te pe un ton sfătos-superior, n-ai cum să comunici cu ei. Asta nu înseamnă că trebuie să te „copilărești" pentru a te „pune la mintea lor". Așa cum germenii maturității gestează în copil, la fel și în adult – fie el autor sau nu – adastă esența copilăriei. Dacă o conștientizăm, n-ar trebui să fie greu nici să vorbim cu copiii, nici să scriem pentru ei.

Am întâlnit părinți destul de contrariați de cărțile pe care le citesc copiii lor. Sunt adulți care nu prea gustă umorul de azi, cărora nu le place că „lucrurile educative" nu sunt, așa, mai explicite. Aceste cărți nu prea seamănă cu ce citeau ei pe vremuri. Ce anume s-a schimbat în literatura pentru copii?

Cred că părinții ar trebui „realfabetizați" întru lectura cărților pentru copii. Nu doar ca să le citească acestora cu glas tare, ci și pentru a (re)învăța să guste pe cont propriu o carte pentru copii, care are foarte multe de spus și unui adult. Fiecare generație citește altfel pentru că, de la o generație la alta, algoritmul lecturii se modifică în consonanță cu schimbările care au loc pe toate planurile. Mă îndoiesc sincer că părinții care strâmbă din nas la cărțile pentru copii

RADU LILEA MARIUS MICHAILOV

de azi au citit cu adevărat cărțile pentru copii din vremea lor – altminteri ar ști că o carte pentru copii trebuie să fie, în primul rând, vie, nu un sufertaș în care se sleiește ciorba pseudo-principiilor de mai an.

Știm cu toții că din scris nu se poate trăi în România... Viața de traducător este mai ușoară?

Nu.

Să insistăm un pic asupra acestei teme. Când / cum a început cariera dumneavoastră de traducător?

Aș numi-o mai degrabă obsesie pentru traducere, decât „carieră". În liceu, prin anii '70, l-am descoperit pe scriitorul american Richard Brautigan și reacția mea spontană a fost să încep să-l traduc. Umpleam caiete întregi cu traduceri din proza și din poezia lui. Apoi împărțeam traducerile printre colegii și prietenii mei, pe care încercam să-i convertesc la Brautigan. Din cauza asta nu mai păstrez nicio pagină din traducerile de-atunci. Prin anii '80 am avut ocazia să traduc un mic grupaj din poeziile lui Brautigan pentru „România literară". Cred că așa a început totul...

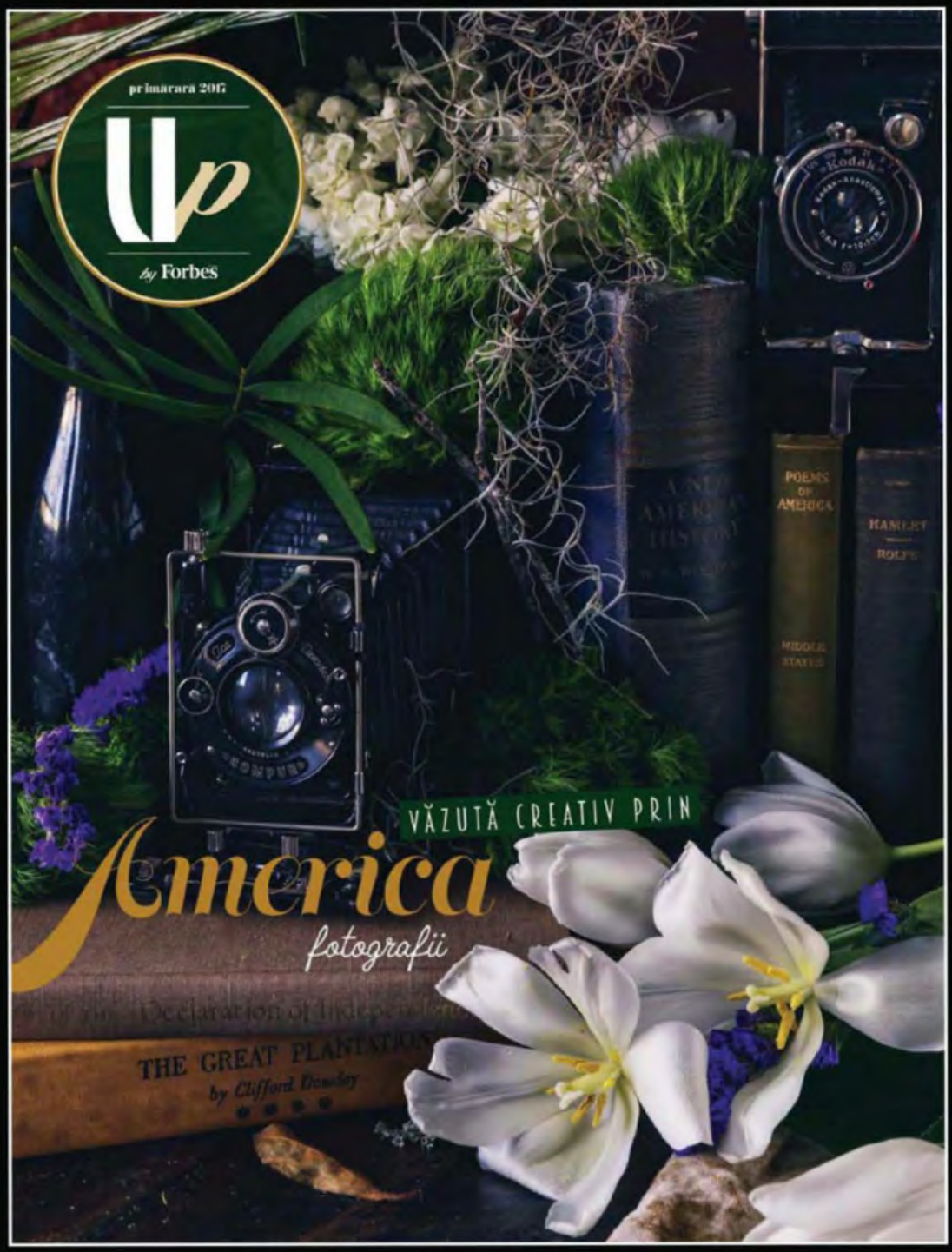
„Din politicile culturale românești nu lipsește absolut nimic – pentru că ele nu există. Există tentative în această direcție, dar nu au nici coerența, nici anvergura, nici anduranța necesare pentru a deveni politici culturale."

Destul de repede după Revoluție ați plecat în Germania. Cum se vedea de acolo literatura română?

Nu se vede. Mai precis, când am ajuns eu acolo, nu se vedea. Am predat limba engleză la un liceu din München și un elev de acolo mi-a mărturisit că, intrigat de naționalitatea mea, a căutat în vasta bibliotecă a părinților săi un autor român. A fost contrariat când, cu toate că existau acolo traduceri din literatura tuturor țărilor europene, nu a găsit nimic tradus din literatura română. Mai mulți prieteni germani îmi „reproșaseră" și ei că în librării, dintre toate țările est-europene, numai România părea a nu fi reprezentată. Un scriitor local, ce-i drept, cam de mâna a paișpea, finanțat de primăria din Augsburg să organizeze o serată literară românească, a angajat un actor să citească din... Bram Stoker, „Dracula". După 2005 însă a avut loc o penetrare mai semnificativă a literaturii române în spațiul german. Traducerilor din Cărtărescu li s-au adăugat cele din Dan Lungu, Filip Florian și mulți alții, iar acestea au început să devină vizibile în librării și în bibliotecile private.

V-ați întors în țară pentru a coordona programul de traduceri al Institutului Cultural Român și ați făcut acest lucru între 2006 și 2012, perioadă în care ați adus bursieri străini în România la specializare. Ce se mai întâmplă azi cu programele acestea?

La ICR am fost, până în 2012, coordonatorul programului de burse pentru traducători. Bursierii străini îi aducea Institutul. Programul de burse se angrena sinergic cu programul de finanțare a traducerilor, dar și cu activitatea standurilor organizate de ICR la târgurile de carte din străinătate. Nu într-un singur caz, după un stagiu de burse petrecut în România, traducătorii s-au întors în țările lor și au funcționat ca agenți literari voluntari, convingând editurile de acolo, inclusiv în cadrul târgurilor internaționale de carte, să publice autorii români traduși de ei prin programele de finanțare derulate de ICR. În teorie, programul ar trebui să funcționeze și astăzi, în practică, nu știu...



ROMANIA'S LEADING LUXURY MAGAZINE

publishing
the media company

upbyforbesromania

CEL MAI MARE TEATRU DIN LUME

Palais Garnier din inima Parisului găzduiește cel mai mare teatru, cu 1979 de locuri pentru spectatori. Construcția, începută în 1861 este de asemenea și dovada unei opulențe excepționale din punct de vedere arhitectural. Interiorul *(Grand Foyer și Auditorium)* este și el o adevărată bijuterie estetică ce adăpostește reale epifanii artistice.

Cine a fost Constantin Nottara?

Lucia Sturdza-Bulandra

În multe dintre dialogurile despre teatrul românesc apare un nume a cărui poveste mi-am dorit să o aflu. Întemeietor al teatrului românesc modern, Constantin I. Nottara a fost un personaj ilustru atât pe scenă, cât și în afara ei.

Când am ajuns pentru prima dată în București, mi-am dorit să văd două teatre: Bulandra și Nottara. Le cunoșteam din poveștile bunicilor mei care le frecventau în tinerețe. Mai târziu aveam să le descopăr poveștile și piesele asamblate pe scenă. Așa că, trăind cu speranța că farmecul acestor oameni inspiră, vorbesc în această ediție despre Constantin I. Nottara.

Corneliu Baba, cel care a surprins în culoare multe dintre chipurile culturii românești printre care Krikor H. Zambaccian, Ion Theodorescu Sion sau Mihail Sadoveanu, îl surprinde și pe C.I. Nottara, într-un portret care descrie privirea blajină și prestanța unui actor desăvârșit. I-am ascultat vocea într-o înregistrare din anul 1928 și mi l-am închipuit cu ochii închiși, pe cel care a fost actorul, pionierul și profesorul Constantin Nottara (5 iunie 1859 - 16 octombrie 1935).

Pe lângă cariera sa în actorie, Nottara a avut o intensă activitate ca director de scenă și profesor la Conservatorul dramatic din București. Pedagog prin excelență, a fost unul dintre maeștrii care i-au împărtășit tainele actoriei și faimoasei Elvira Popesco, însă printre elevii săi celebri se numără și nume sonore precum Tony Bulandra, Velimir Maximilian, Ion Manolescu sau Maria Filotti.

Dovada că Nottara era discret și dedicat muncii sale constă în însăși puținătatea informațiilor pe care le-am găsit vizavi de personalitatea sa. Prieten foarte bun cu însuși Caragiale, relația celor doi se modifică atunci când presa vremii, relatează un scandal amoros în care sunt implicați dramaturgul și soția lui Nottara, actrița Amellia Wellner (soția lui Notarra încă din 1883).

În 76 de ani de viață, Nottara a jucat peste 700 de roluri, remarcându-se în personaje precum Shylock, Hamlet, Lear, Oedip, Don Salluste, Ștefan Tipătescu, Ion (Năpasta), Ion Luca Caragiale sau Tudose (Hagi-Tudose de Delavrancea). Un om care predă și astăzi lecții despre actorie și despre frumusețea scenei, Constantin Nottara este numele care oferă cu generozitate adrese peste tot în țară și pe care vă invit să-l descoperiți în distribuția primului film românesc „Independența României" (1912).

#devăzut

Cinci piese pe care trebuie să le vezi pe scenele teatrelor bucureștene.

1

DUPĂ PLOAIE
APOLLO 111

Angajaților unei mari corporații li se interzice fumatul atât la serviciu, cât și în viața particulară iar furișările pe terasa clădirii de 49 de etaje, pentru a fuma în secret, îi leagă și îi... umanizează.

2

MĂ TOT BUC
METROPOLIS

Oana Pellea și Mihai Gruia Sandu pun la cale convertirea spectatorului în personaj. Într-o adaptare sensibilă după William Shakespeare, doi clowni spun o poveste despre iubire, ceartă și împăcare.

3

LA PULCE
TEATRUL DE COMEDIE

Într-un decor fascinant care aduce aproape începutul secolului XIX, adaptarea scenică excepțională a lui Horațiu Mălăele propune un subiect actual, o distribuție impresionantă și bucurie fără rezerve.

4

FURTUNA
TNB

O adaptare fabuloasă după William Shakespeare care prinde viață pe scena Naționalului și care glisează fin între comedie și dramă. O montare captivantă, ritmuri frenetice, emoție și ilustrație muzicală la superlativ.

5

VIZITATORUL
NOTTARA

Semnată de Eric-Emmanuel Schmitt, în regia lui Claudiu Goga, piesa așază reflectorul pe un Sigmund Freud încăpățânat și pe un vizitator necunoscut în căutarea unor răspunsuri. Cu Alexandru Repan și Mircea Andreescu.

GEORGIANA CIOFOAIA ADI BULBOACĂ, MIHAELA MARIN, AUGUSTIN BUCUR, CIPRIAN DUICĂ

ABOUT THE WORLD OF CHILDREN...

@forbeskids

publishing
the media company

forbeskids

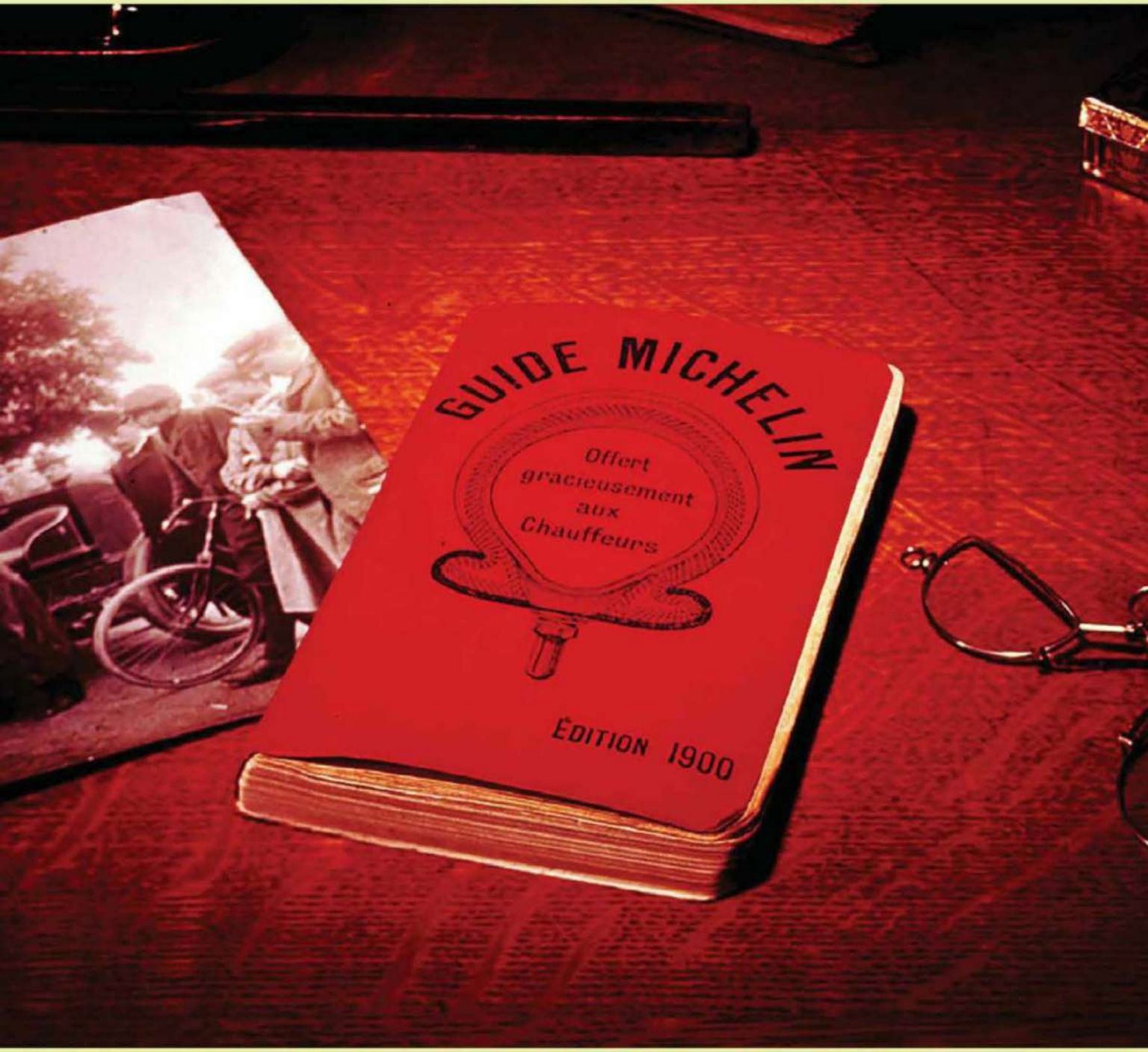
Treat

VOCABULARUL AROMELOR ȘI AL PAPILELOR GUSTATIVE

05.17 X PLAIN

@attic_lab_bucharest #sticky #spicy #slowcooked #lemongrass #coriander #pigsfeet #asianinspiration #foodofbucharest #foodexperience

AtticLab/Adi Hadean



Stelele de pe cerul Michelin

Cu toţii ne dorim să ne definim viaţa prin hashtag-uri pozitive, iar deseori am observat că folosim pe post de atribute descriptive, sintagme precum „o experienţă de stele Michelin". Întrebarea este cum s-au născut stelele Michelin și, mai ales, ce înseamnă ele, în vocabularul cunoscătorilor de fine dining.

GEORGIANA CIOFOAIA

5 Restaurante cu 3 stele Michelin

1/ HERTOG JAN
ADRESA: LOPPEMSESTRAAT 52 8210 ZEDELGEM, BELGIA
www.hertog-jan.com

2/ GERANIUM
ADRESA: PER HENRIK LINGS ALLÉ 4, 8. DK-2100, COPENHAGA
www.geranium.dk

3/ MAISON LAMELOISE
ADRESA: 36, PLACE D'ARMES - 71150 CHAGNY-EN-BOURGOGNE, FRANȚA
www.lameloise.fr

4/ JOËL ROBUCHON (SINGAPORE)
ADRESA: 8 SENTOSA GATEWAY HOTEL MICHAEL - RESORTS WORLD SENTOSA, SINGAPORE
www.joel-robuchon.com

5/ MAAEMO
ADRESA: SCHWEIGAARDSGT 15B 0191 OSLO, NORVEGIA
www.maaemo.no

1

2

3

4

5

Povestea stelelor Michelin ia naștere în 1900, în Franța, odată cu prima ediție a ghidurilor Michelin dedicate automobiliștilor, care conțineau informații utile pentru aceștia precum localizarea stațiilor de benzină, atelierelor mecanice, hotelurilor și restaurantelor.

Ghidurile Michelin, căci de la ele a început clasificarea restaurantelor, reprezintă o serie de ghiduri publicate de compania franceză vândute de peste un secol, în întreaga lume. Stelele Michelin, simbolurile excelenței culinare, sunt acordate în 3 etape unui restaurant și implicit unui chef, de către așa numiții „inspectori" (Michelin reviewers), având în vedere o sumă de elemente precum gustul, aspectul, creativitatea, eleganța locului și așa mai departe.

Astăzi, cele mai multe restaurante cu stele Michelin pot fi găsite în Franța (620), Italia (255) și Anglia (230), însă lista țărilor cu cele mai multe restaurante cu 3 stele Michelin o are în 2016 în top pe Belgia, căreia îi urmează China, Danemarca, Franța, Germania, Hong Kong și, bineînțeles, Italia.

Stelele Michelin sunt, fără îndoială, o invitație care provoacă, mai ales dacă privim spre ceea ce ne demonstrează istoria: achiziționarea sau pierderea unei stele poate avea efecte dramatice asupra succesului unui restaurant.

Poate de aceea, conform unui articol semnat de Sam Kashner în Vanity Fair (Why Some of the World's Most Famous Chefs Don't Want a Michelin Star), marii chefi ai lumii nu-și doresc această dovadă de recunoaștere.

Oricum ar fi, stelele Michelin au fost și vor rămâne pentru multă vreme un sistem de referință aspirațional pentru degustătorii fine dining.

CRITERIILE, PUBLICATE ÎN 1936, SIMBOLIZEAZĂ

★ **Michelin**
Un restaurant foarte bun în categoria sa - *Une très bonne table dans sa catégorie.*

★★ **Michelin**
Excelent gătit, merită o vizită - *Table excellente, mérite un détour.*

★★★ **Michelin**
Bucătărie excepțională, merită o călătorie specială - *Une des meilleures tables, vaut le voyage.*

Johnny DEPP
Javier BARDEM
Geoffrey RUSH
Disney
PIRAȚII din CARAIBE
RĂZBUNAREA LUI SALAZAR
DISNEY AND JERRY BRUCKHEIMER FILMS PRESENT JOHNNY DEPP "PIRATES OF THE CARIBBEAN: SALAZAR'S REVENGE" JAVIER BARDEM BRENTON THWAITES KAYA SCODELARIO
KEVIN R. McNALLY AND GEOFFREY RUSH GEOFF ZANELLI PENNY ROSE ROGER BARTON LEIGH FOLSOM BOYD NIGEL PHELPS PAUL CAMERON ASC
MIKE STENSON CHAD OMAN JOE CARACCIOLO, JR. TERRY ROSSIO BRUCKHEIMER PIRATES OF THE CARIBBEAN
TED ELLIOTT & TERRY ROSSIO AND STUART BEATTIE AND JAY WOLPERT JEFF NATHANSON AND TERRY ROSSIO JEFF NATHANSON JOACHIM RONNING AND ESPEN SANDBERG
26 MAI 2017
LA CINEMA ÎN 3D ȘI IMAX 3D
MUSIC CHANNEL
COSMOPOLITAN
MensHealth
ForbesLIFE
Gentleman's
eVa.ro
MOVIE
URBAN

Trailer

YO-YO CINEMATOGRAFIC CU ACTORI, FILME ȘI PREMII

05.17
FINE CUT
★★★

L'EMPEREUR

Luc Jacquet propune continuarea celebrului documentar „Marșul pinguinilor", în care suntem martorii poveștii unui tânăr pinguin care se pregătește să pornească în prima sa călătorie, urmând chemarea misterioasă spre o destinație necunoscută.

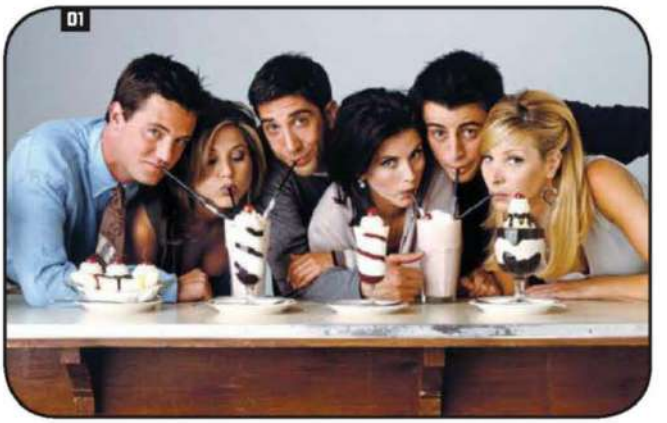
Viziunea cinematografică a zâmbetului

Vizionar și inovator, Ion Popescu-Gopo are nevoie de prea puține prezentări. Artist plastic român, creatorul primului film de desene animate, celebru regizor care a câștigat premii naționale și internaționale, actor, scenarist, Gopo este un personaj strălucitor pe harta culturii românești.

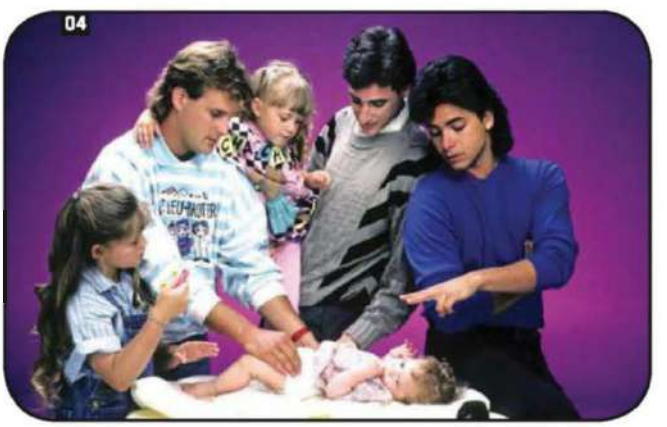
Născut în București, în mai 1923, Gopo este fiul regizorului și caricaturistului Constantin Popescu. Dragostea pentru joc și joacă îl invită să studieze în cadrul Academiei de Arte din București pe care nu a absolvit-o, alegând să urmeze cursuri de animație la Moscova. În 1949, după ilustrații și caricaturi în presă, ia naștere „Punguța cu doi bani", primul film de desene animate, creat împreună cu tatăl său și cu regizorul Matty Aslan. Îmi aduc aminte și acum diminețile de sâmbătă, când eram mică și stăteam cu ochii lipiți de televizor, urmărind filmulețele animate cu omulețul oval ce se schimonosea amuzant. Povestea lui „Gopo" începea în 1957 cu filmul „Scurtă istorie", avându-l ca personaj pe omulețul schițat în câteva linii și care avea să devină celebru după câștigarea premiului Palme D'Or la Festivalul Internațional de Film de la Cannes.

O gingășie ingenioasă îi caracterizează lui Gopo toate creațiile, începând de la filmul „Fetița mincinoasă" sau „De-aș fi Harap-Alb" până la binecunoscutul „Maria-Mirabela". Prospețimea și viziunea artistului sunt încă valabile, convocând și astăzi admirație pentru idee, execuție și poveste.

Începând cu 2007, în România se decernează Premiile Gopo, denumite în onoarea complexului creator, eveniment care constituie astăzi una dintre festivitățile de premiere a celor mai bune acte din cinematografia românească.


01

03


04

05

GEORGIANA CIOFOAIA

SERIALELE DE COMEDIE POPULARE ALE ANILOR '90

1

FRIENDS
(1994 - 2004)

Unul dintre cele mai iubite sitcomuri americane, Friends urmărește intersecțiile și dialogurile spontante dintre cei 6 prieteni Rachel, Monica, Phoebe, Joey, Chandler și Ross, în inima New York-ului, Manhattan.

2

SEINFELD
(1989 - 1998)

O comedie nevrotică în care Jerry Seinfeld, devenit de acum legendar, își trăiește aventurile sale de actor de stand-up, alături de prietenii săi, fiecare cu atributele sale originale.

3

THE NANNY
(1993 - 1999)

Amalgamul savuros de intrigi și personalitatea nonconformistă a protagonistei, au transformat-o pe Fran Fine din autoritatea amuzantă a celor trei copii ai unui văduv britanic bogat, într-una dintre cele mai cunoscute bone din lume.

4

FULL HOUSE
(1987 - 1995)

Serialul – emblemă al copilăriei și adolescenței anilor '90, prezintă în cele 8 sezoane ale sale, pățaniile unui tată tânăr care îi cere ajutorul cumnatului său pentru a-l ajuta în creșterea fiicelor sale.

5

SAVED BY THE BELL
(1989 - 1992)

Unul dintre show-urile alături de care au crescut mulți tineri, prezintă într-un scenariu comic, tipologiile adolescenților sfârșitului de deceniu cu toate preocupările, tipologiile și glumele lor.

GULIVER / GETTYIMAGES

PREZENTUL ȘI VIITORUL MARKETINGULUI

continuare din pagina 80

de comunicare sociale, vor fi legate de exprimarea personală a indivizilor și mai puțin legate de utilizarea unui produs. Cred cu tărie că vom vorbi de branduri globale cu „social purpose". De asemenea, va urma un deceniu în care multe din brandurile actuale vor dispărea sau se vor redefini.

La nivelul celorlalți contributori la destinele brandurilor - agențiile de comunicare creativă, de media, digital, research – prevăd un viitor sumbru.

Multe dintre serviciile actuale vor fi internalizate de marile companii deținătoare de branduri globale, ecuația planificare/management-ul riscului versus real time marketing/agilitate dictând forma în care actualele agenții și grupuri de comunicare se vor reinventa.

Nu în ultimul rând, rolul omului de marketing este definit de setul de responsabilități cu care este „utilat" de către companie. Iar transformarea accelerată a portofoliului marilor companii „vizionare" presupune și o modelare a brandurilor actuale (care vor evolua în afara zonei de confort inițial) – practic brandurile actuale care se vor impune în viitor sunt acelea care vor activa și comunica un set de atribute legate de un scop social, un rol în societate.

Brandurile mari vor fi nevoite să se redefinească odată cu apariția provocărilor unor branduri fără tradiția dată de activarea în cadrul unor categorii centenare, regulile jocului schimbându-se. În următorii ani, vom vorbi despre branduri care vor impune sau influența trenduri de comunicare socială, vor fi legate de exprimarea personală a indivizilor și mai puțin legate de utilizarea unui produs.

În cel mult cinci ani, vom discuta la nivelul consumatorilor de branduri globale validate cu „social purpose" și pentru care consumatorii vor aprecia și selecta tocmai prin prisma acestor valori, și doar din raportul cost/beneficii intrinseci ale produsului.

Așa cum companiile se vor transforma pentru a putea ține pasul cu profilurile competiționale de diferite scale, de la companii globale la antreprenori globali și influencers de business regionali sau locali, strategiile de marketing vor trebui să evolueze pentru a răspunde mai agil și sutenabil oportunităților de business aflate într-o continuă transformare, atât la nivel de cadență, cât și de cost.

Totuși, provocările date de expansiunea transnațională sau globală a multor companii înseamnă că și leaderii din marketingul acestora vor trebui să decidă cum își vor structura echipele, fie făcând managementul centralizat al strategiilor de brand, fie localizând și contractând parteneri externi pentru aprofundarea relevanței locale ale acestor strategii de creștere a brandurilor respective. Pentru că dinamica corectă a echipei de marketing poate avea un impact enorm pe partea de eficiență, eficacitate, creștere a afacerii, dar și în retenția talentelor din echipă.

BRANDING DE ȚARĂ CA FENOMEN SOCIAL

continuare din pagina 82

ONG-uri își asumă această paradigmă concurențială pentru a câștiga vizibilitate și a impune teme pe agenda (globală). În eforturile lor de a angaja publicuri globale din ce în ce mai variate și active, toți acești actori cu profile diferite au început să adopte practici promoționale din zona de business pentru a-și eficientiza acțiunile. Ca urmare, abordările de tip funcționalist au ajuns să domine nu doar practica, ci și cercetarea academică pe aceste subiecte: se descriu modele ideale de practică, se prescriu roluri și se stabilesc, normativ, rețete despre cum ar trebui să fie promovate țările în mod eficient.

Care sunt consecințele acestui fenomen social complex și cum poate fi el studiat?

În acest context, întrebarea care apare este legată de consecințele acestui mod de gândire și, deopotrivă, a acestui fenomen social. În ultimii ani asistăm la o nouă emergență a gândirii critice în lumea științifică care a generat treptat apariția unor astfel de abordări și în relațiile internaționale și diplomația publică, în științele comunicării și relații publice și, mai recent, în studii academice despre efectele brandingului de țară. Cercetătorii în sociologie, studii culturale și media au abordat aspecte, precum accesul inegal la resurse, diferențele de status și relațiile de putere, care fuseseră ignorate până de curând în literatura dedicată comunicării și promovării strategice către audiențe externe.

Pornind de la astfel de observații și de la clasicul volum despre construcția socială a realității, susțin că o abordare social constructivistă și interdisciplinară permite o înțelegere aprofundată a acestui fenomen social global al promovării de țară: în esență, această abordare permite analizarea practicilor de promovare de țară ca fiind constructe (instituționale, organizaționale, sociale), influențate de rețele și relații de putere (la nivel instituțional/ organizațional/ social). Astfel, practicile de promovare de țară pot fi integrate în multiple contexte (locale, naționale sau internaționale) și înțelese prin raportarea la condițiile lor de producere: este astfel posibilă trasarea unei istoricități a practicilor, stabilirea unei tipologii de practici, identificarea unei evoluții graduale în concepțiile și viziunile despre cum se promovează țările.

Centrând analiza pe fenomen și nu doar pe produsele comunicaționale (adică pe campaniile de promovare de țară) se poate analiza procesul de instituționalizare, în timp, a acestor practici de promovare. Ca urmare, se pot oferi explicații cu privire la modul în care anumite țări își definesc activitățile de promovare de țară ca fiind relații publice pentru țară (de ex. Elveția), diplomație publică (de ex. SUA) sau branding de țară (de ex. Coreea de Sud). Mai mult decât atât, această abordare aduce în prim plan dimensiunea internă a promovării de țară care completează centrarea aproape exclusivă asupra dimensiunii externe (campanii destinate unor audiențe internaționale de către instituții ale statului sau guverne).

Acest lucru este cu atât mai important cu cât face loc și altor actori sociali care influențează anumite viziuni despre promovarea de țară, ilustrând dinamica interacțiunilor și negocierilor care au loc înăuntrul țărilor la nivel inter-instituțional și social. În ultimă instanță, implicațiile acestei abordări rezidă într-o mai mare varietate a unghiurilor de analiză și a instrumentelor metodologice care pot fi folosite. Despre aplicarea acestei abordări într-un studiu despre (re)brandingul de țară al României, într-un articol viitor.

ÎNCEPE RĂZBOIUL.

continuare din pagina 84

Tu ce fel de manager ești?

Dragi manageri, vă rog să faceți profit – aceasta este menirea oricărei afaceri. Dar, de asemenea, vă recomand să investiți în sisteme de management sustenabil. Aflați care sunt punctele vulnerabile ale organizației voastre. Asigurați-vă că nu îi afectați iremediabil pe angajații, clienții și partenerii voștri.

Arătați oamenilor rezultatele non-financiare pe care le obțineți. Veți câștiga reputație, competitivitate, loialitate, acces la capital și încredere.

Drumul este cu sens unic. Obligativitatea legală de a publica informațiile privind impactul non-financiar nu ar fi apărut dacă nu existau abuzuri. Acum e momentul să vă diferențiați de cei ce fac afaceri imorale.

Cine nu o să facă acest pas o să ajungă în aceeași morișcă a crizelor nesfârșite ca și guvernele. Este momentul să învățați din greșelile și experiența nefastă a clasei politice.

Tactic vă recomand să numiți cât mai rapid un director de sustenabilitate. Să îi oferiți acces la întâlnirile de board și o echipa de lucru formată din reprezentanții departamentelor cheie. Asigurați-vă personal că cei care vor lucra la strategia și raportarea de sustenabiliate cunosc importanța acestui proces pentru organizație și că au urmat cursurile de specializare necesare. Verificați ca ei să fie plătiți pentru munca lor și că noile activități nu le încarcă agenda peste capacitatea de lucru. Nu cred că vă doriți ca aceasta prioritate să ramână o activitate marginală.După cum știți există trei tipuri de manageri: imorali, amorali și morali. E momentul să alegeți categoria din care faceți parte.

INCERTITUDINE ȘI SCHIMBARE, ÎN ERA TRUMP

continuare din pagina 88

un instinct modernizator acut și disciplinat al clasei noastre politice. Când în Vest pilonii modernității se clatină, la periferie, la etajul 10, riscul de cutremur este cu atât mai mare. Integrarea noastră în sistemul global de producție (ceea ce profitorii politici de serviciu de la noi numesc „colonialism" - lipsa lor de inițiativă în spriinul capitalului local și a stimulării creierelor să lucreze eficient acasă ne-a adus aici, acest laissez faire, laissez passer de după 2007) rămâne componenta principală a procesului de catching-up: cine vede România drept o insulă și se bate cu cărămida în piept despre cât de mult putem face prin noi înșine înseamnă că nu vede sursa progresului din ultimii 20 ani și nici nu înțeleg secolul 21. Sigur, asta nu înseamnă că nu trebuie să îți vezi mereu interesul, dar de o manieră inteligentă, cu ochelari potriviți mediului.

Veți întreba firesc care e „silver lining-ul". Așa cum îl văd eu acum, el ține de leadership-ul și rolul pe care îl vor asuma UE și statele membre, pe tărâmul valoric, în contextul unei guvernări practice în SUA lui Trump. Ideea nu este de a garanta cu orice preț status quo-ul, ci de a demonstra că schimbări bine gândite pot conserva o ordine și valori care încă au sens. Comerțul liber este o componentă. CETA nu trebuie să fie ultimul mare tratat care se semnează înainte ca lumea să se schimbe. Acordul de Liber Schimb cu Japonia se negociază, el poate fi semnalul că bătălia cu globalizarea nu este definitiv abandonată și demolată de incertitudine.

Nu doar că România trebuie să înceteze să se consume în teme marginale (e incredibilă disproporția crescândă dintre bătăliile ideilor de la București și cea de la Washington, Berlin, Bruxelles, Londra, Shanghai sau Tokyo, dar rolul său în Europa trebuie să crească în favoarea unei UE care upgradează un sistem ce, în esență, rămâne relevant.

E binevenită o nouă mentalitate, neprovincială, raportat la Bruxelles și alte capitale, dar să nu uităm că nu e suficient să vrei un nou status acuzând „interesele straine", trebuie să și creezi mecanisme și instrumente (un editorial de viziune în presa străină, periodic, e absolut necesar) care să ducă la respectul partenerilor. Aici ține de înțelepciunea echipelor politice și de consiliere, în pregătirea a doi ani cheie: centenarul 2018 și Președinția UE 2019.

HR Strategic MARATHON

18 mai 2017, București

Evenimentul propune participanților o cursă spre performanță, pe trei trasee ce pot fi combinate la fiecare Pit Stop:

1 INDIVIDUAL DEVELOPMENT
2 TEAM DEVELOPMENT
3 ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

Organizator: HRManager
Resurse umane în perspectivă strategică

Parteneri: MMM CONSULTING INT'L, GREAT PEOPLE INSIDE, 3S, ACADEMIA INDUSTRIALĂ, dynamic learning, consulteam

Partener anual: ROMANIAN SOFTWARE

Coffee Partner: NESPRESSO.

Parteneri media: CARIERE, HRClub, Forbes, WALL-STREET, Biz, Portal, doing business.ro, Jurnalul de Afaceri

Pentru mai multe detalii legate de înregistrarea la eveniment vă rugăm să o contactați pe Laura Gheboianu la e-mail: laura.gheboianu@cariereonline.ro, telefon: 0726 768 079 sau pe Georgiana Ene la e-mail: georgiana.ene@cariereonline.ro, telefon: 0723 720 074.

MONEY TALKS

„VA FI LA FEL DE IMPORTANT PENTRU URMAȘII NOȘTRI SĂ FIE PROSPERI ÎN VREMURILE LOR, LA FEL CUM ESTE ȘI PENTRU NOI, ÎN VREMURILE NOASTRE".

THEODORE ROOSEVELT

„PROSPERITATEA ESTE DOAR UN INSTRUMENT CARE TREBUIE FOLOSIT, NU O ZEITATE CARE TREBUIE VENERATĂ."

CALVIN COOLIDGE

„PENTRU A FI ÎNVINGĂTOR, LUCREAZĂ NUMAI CU ÎNVINGĂTORI."

WARREN BUFFETT

„CEI CARE AU UNELE MIJLOACE CRED CĂ CEL MAI IMPORTANT LUCRU DIN LUME ESTE DRAGOSTEA. CEI SĂRACI ȘTIU CĂ ESTE BANUL."

GERALD BRENAN

„DACĂ NU AM AVEA IARNĂ, PRIMĂVARA NU AR FI ATÂT DE PLĂCUTĂ; DACĂ NU AM SIMȚI UNEORI GUSTUL NECAZURILOR, PROSPERITATEA NU AR MAI FI ATÂT DE BINEVENITĂ."

ANNE BRADSTREET

„PROSPERITATEA DĂ CEL MAI BINE PE FAȚĂ VICIUL, IAR ADVERSITATEA DĂ CEL MAI BINE PE FAȚĂ VIRTUTEA."

FRANCIS BACON

„ÎN CIUDA VICISITUDINILOR RĂZBOAIELOR, MOMENTELOR DE PANICĂ ȘI DE DECLIN, INVESTIȚIILE ÎN CREȘTEREA ȘI DEZVOLTAREA AMERICII NU AU FOST NICIODATĂ O GREȘEALĂ."

MALCOLM FORBES

„SĂRĂCIA NU ARE MOTIVE. DOAR BOGĂȚIA ARE."

JANE JACOBS

FII ABONATUL NOSTRU!

TOTUL DESPRE BUSINESS ȘI LUX ÎN 328 DE PAGINI!

PREȚ ABONAMENT

12 luni 129 lei
24 luni 240 lei

Modalitățile de abonare le găsiți pe **www.forbes.ro/abonamente**

Pentru abonamente sau informații sunați la **0371 409 705** (număr cu tarif normal) de **luni** până **vineri**, între orele **10:00 – 18:00** sau scrieți la **abonamente@forbes.ro**

publishing

CELLINI
THE WATCHES AND JEWELRY NETWORK

TISSOTWATCHES.COM
TISSOT, INNOVATORS BY TRADITION